الكاتب الأكثر مبيعاً وفق قائمة نيويورك تايمز

جون سي. ماكسويل

مؤلف كتاب "٢١ قانوناً لا يقبل الجدل في القيادة"

اختبر حلمك

١٠ أسئلة تساعدك على رؤية حلمك وتحقيقه

مكتبة 151

ما الذي تحتاجه حتى

تحقق أحلامك؟

يجب على كل شخص ناجح أن يجيب بـ "نعم"

عن عشرة أسئلة بسيطة

إن لحلمك قوة. وبإمكانه أن يلهب حماسك. ويزيد قدراتك. لكن هل سيعود عليك بالنفع؟ في هذا الكتاب الذي سيرشدك لتحقيق أحلامك. يبين لك المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعاً وفق قائمة نيويورك تايمز جون سي. ماكسويل كيف تفعل الأشياء الضرورية لتحقيق أحلامك. إن أغلب الناس يفشلون في إدراك قدراتهم الكامنة لأن أحلامهم تظل مجرد خيال. هذا الكتاب سيحول أحلامك من شيء خيالي إلى شيء قابل للتحقيق. يوضح لك ماكسويل كيف تبلور رؤيتك وتؤكد التزامك من خلال تعريفك بكيفية الإجابة بنعم عن أسئلة مثل:

هل حلمي هو حلمي حقاً؟

هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي؟

هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي؟

هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي؟

هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟

هل يفيد حلمي الآخرين؟

وكما يقول د. ماكسويل: "ما بين التفكير في الحلم وتحقيقه، يجب أن تبذل قدراً كبيراً من الجهد".

"اختبر حلمك" كتاب عملي ملهم يكشف لك الطريق نحو تحقيق النجاح المستقبلي ويشجعك من خلال النجاحات

الشهيرة لهؤلاء الذين تمتعوا بالجرأة لعيش أحلامهم. كن واحداً ممن يكتشفون القوة الحقيقية للحلم، واستعد للتأثير على العالم من خلال الحلم المستقبلي الذي تتوق لتحقيقه.



جون سي. ماكسويل هو مؤلف ومحاضر وخبير يحظى بتقدير عالمي، وقد باعت كتبه أكثر من ١٦ مليون نسخة. وقامت مؤسساته بتدريب أكثر من مليوني قائد حول العالم. د. ماكسويل هو مؤسس وكالتي إيكويب وإنجوي للإدارة. وهو يقوم كل عام بإلقاء محاضرات على شركات تعتلي قائمة فورتشن ٥٠٠، وقادة حكوميين عالميين، وجمهور متنوع يشمل الأكاديمية العسكرية الأمريكية في ويست بوينت، وفرق دوري كرة القدم الوطني وسفراء بالأمم المتحدة. وقد حظي ماكسويل، صاحب المؤلفات الأكثر مبيعاً وفق كل من نيويورك تايمز ووول ستريت جورنال وبيزنس ويك، بلقب الخبير الرائد في علم الإدارة من موقع Leadershipgurus.net. كما كان واحداً من ضمن ٢٥ من الكتاب والفنانين الذين ذكرهم موقع أمازون في قاعة المشاهير الخاصة بالاحتفال السنوي العاشر للموقع. وقد باعت ثلاثة من كتبه أكثر من مليون نسخة لكل واحد منها وهي: "٢١ قانوناً لا يقبل الجدل في القيادة" و"٢١ صفة لا غنى عنها في القائد" (ترجمتهما مكتبة جرير)، و Developing the Leader Within You.

تصميم الغلاف: www.brandnavigation.com

صورة الغلاف: Library of Congress Prints and Photographs Division, Washington, D.C. 20540 USA

اختبر حلمك



١٠ أسئلة
تساعدك على رؤية حلمك وتحقيقه

جون سي. ماكسويل

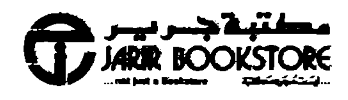


الطبعة الأولى ٢٠١١

PUT YOUR DREAM TO THE TEST

10 Questions to Help You See It and Seize It

JOHN C. MAXWELL



أهدي هذا الكتاب إلى مارجريت ماكسويل،
فتاة أحلامي. في الرابع عشر من يونيو من عام ١٩٦٩
تزوجنا. ومنذ ذلك اليوم ونحن نعيش الحلم سوياً.
لا يمكنني تخيل حياتي من دونها. تهانئي لكِ يا
مارجريت على يوم ميلادك الستين وعيد زواجنا
الأربعين!

المحتويات

شكر وتقدير	ح
مقدمة: ما حلمك؟	ك
اختبار الحلم	ث

الفصل ١ سؤال الملكية
هل حلمي هو حلمي فعلاً؟ ١

الفصل ٢ سؤال الوضوح:
هل أرى حلمي بوضوح؟ ٢٣

الفصل ٣ سؤال الواقعية
هل أعتمد في تحقيق حلمي على
عوامل في نطاق سيطرتي؟ ٤٥

الفصل ٤ سؤال الشغف
هل يجبرني حلمي على الالتزام به؟ ٧١

الفصل ٥ سؤال الطريق
هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي؟ ٩٣

الفصل ٦ سؤال الناس
هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي؟ ١١٥

الفصل ٧ سؤال التكلفة
هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟ ١٣٧

الفصل ٨ سؤال المثابرة
هل أقترب من حلمي؟ ١٦١

الفصل ٩ سؤال الإشباع
هل العمل وصولاً إلى حلمي يجلب لي الرضا؟ ١٨٥

الفصل ١٠ سؤال المغزى
هل يفيد حلمي الآخرين؟ ٢٠٥

خاتمة: *النظر للوراء... النظر للأمام* ٢٢٣

شكر وتقدير

أشكر كلاً من

تشارلي ويتزيل، كاتبي

ستيفاني ويتزيل، التي صححت وحررت بروفات النسخة الأولية للكتاب

سو كالدويل، التي طبعت النسخة الأولى

ليندا إيجرز، مساعدتي

مقدمة

ما حلمك؟

ما حلمك؟ هل ستحققه في حياتك؟ أنا واثق أنك ترغب في هذا. وأنا متأكد أنك تأمل في تحقيقه. لكن هل ستنجح في تحقيقه فعلاً؟ ما احتمالات نجاحك من وجهة نظرك؟ عشرون في المائة؟ واحد في المائة؟ واحد في المليون؟ كيف تعرف ما إذا كانت فرصك طيبة أو ما إذا كان حلمك سيظل كما هو، مجرد حلم؟ وهل أنت مستعد لاختباره؟

معظم من أقابلهم يملكون أحلاماً. في الحقيقة لقد سألت مئات الأشخاص، إن لم يكن الآلاف، عن أحلامهم. قام البعض عن طيب خاطر بوصف أحلامهم بالتفصيل وبكل حماس. بينما تردد البعض الآخر في التحدث عنها. لقد بدوا محرجين عند التحدث عنها بصوت مرتفع. هؤلاء الأشخاص لم يختبروا أحلامهم من قبل. إنهم لا يعلمون ما إذا كان الآخرون سيضحكون عليهم. إنهم غير واثقين مما إذا كانوا يحلمون بأشياء أعلى أو أقل مما ينبغي لهم أن يحلموا بها. إنهم لا يعرفون ما إذا كانت أحلامهم قابلة للتحقيق أم أن مصيرها الفشل المحتوم.

لا توجد لديهم أدنى فكرة عن كيفية تحقيق أحلامهم. إن ما يملكونه هو فكرة مبهمة مفادها أن هناك شيئاً ما يودون فعله يوماً ما، أو أن هناك شخصاً ما يودون أن يصيروا مثله. لكنهم لا يعرفون كيف ينتقلون من مكانهم الحالي إلى مكانهم المأمول. إن كان هذا الوصف ينطبق عليك، فلا ريب أنك ستكون سعيداً حين تعلم أن هناك أملاً. وأعتقد أن هذا الكتاب يمكنه أن يساعدك.

اعرف الإجابة قبل أن تدخل الاختبار

حين كنت طفلاً في المدرسة، هل تذكر قيام أحد المدرسين بعمل مراجعة قبل الاختبار ثم قوله شيئاً على غرار: "انتبهوا الآن، لأن هذه النقطة سترد في الاختبار"؟ أنا أذكر أمراً كهذا. كان المدرسون المشجعون الذين يريدون رؤية تلاميذهم ينجحون يقولون شيئاً مثل هذا طوال الوقت. لقد كانوا يريدوننا أن نستعد حتى نؤدي بشكل حسن. لقد كانوا يختبروننا، ويعدوننا لتحقيق النجاح في الوقت نفسه.

إنني أرغب في أن أصير واحداً من هؤلاء المدرسين المشجعين لك. إنني أريد أن أعدك لاختبار أحلامك، حتى تتمكن من تحقيقها بالفعل. كيف؟ إنني مؤمن بأنك إذا عرفت الأسئلة المناسبة التي يجب أن توجهها لنفسك، وإذا تمكنت من الإجابة عن هذه الأسئلة بصورة إيجابية، فستكون لديك فرصة رائعة لتحقيق أحلامك. وكلما زاد عدد الأسئلة التي تستطيع الإجابة عنها بالإيجاب، زاد احتمال نجاحك! هذا هو السبب وراء تأليفي لهذا الكتاب.

الصورة الصحيحة والخاطئة للحلم

لقد عكفت على دراسة الناجحين على مدار أربعين عاماً تقريباً. لقد عرفت مئات الناجحين الذين حققوا أحلاماً عظيمة. كما تمكنت من تحقيق بعض من أحلامي. وقد اكتشفت أن كثيراً من الناس لديهم مفاهيم مغلوطة عن الأحلام. ألقِ نظرة على عدد من الأشياء التي يسعى الناس لتحقيقها في حياتهم ويطلقون عليها أحلاماً:

- **أحلام اليقظة** – إلهاءات عن العمل الذي بين أيديهم
- **الأحلام الجامحة** – أفكار جامحة لا تستند على أية استراتيجية أو أساس في الواقع

- **الأحلام السيئة** – مقلقات تولد الخوف وتشل الحركة
- **الأحلام المثالية** – الصورة التي سيسير بها العالم لو كان كل شيء يسير على هواك
- **الأحلام المفوضة** – الأحلام التي نعيشها من خلال الآخرين
- **الأحلام الرومانسية** – الإيمان بأن شخصاً ما سيجلب لك السعادة
- **أحلام العمل** – الإيمان بأن النجاح في العمل سيجلب لك السعادة
- **أحلام المقصد** – الإيمان بأن منصباً ما أو لقباً أو جائزة ستجلب لك السعادة
- **الأحلام المادية** – الإيمان بأن الثروة أو الممتلكات ستجلب لك السعادة

إن لم تكن هذه الأحلام جيدة ومشروعة وتستحق أن يبذل الإنسان حياته في سبيل تحقيقها، فما الأحلام الجيدة إذن؟ إليك تعريفي للحلم الذي يمكن أن يتم اختباره وينجح: *الحلم هو صورة ملهمة للمستقبل تقوم ببث النشاط في عقلك وإرادتك ومشاعرك بحيث تمكنك من فعل كل ما يمكنك عمله لتحقيقه.* إن الحلم الذي يستحق السعي وراءه هو صورة وبرنامج عمل لهدف الإنسان وقدراته الكامنة. أو كما تقول صديقتي شارون هال: "الحلم هو بذرة الممكن، المغروسة في روح الإنسان، والتي تطلب منه أن يتبع طريقاً متفرداً نحو تحقيق هدفه".

ماذا يوجد في عقلك؟

الأحلام سلع قيمة. وهي تدفعنا إلى الأمام. إنها تمدنا بالطاقة، وتبث في أوصالنا الحماس. ينبغي أن يكون لكل شخص حلم. لكن ماذا لو لم تكن واثقاً مما إذا كان لديك حلم تسعى لتحقيقه؟ لنواجه الأمر. كثير من الناس

لم يتلقوا التشجيع للحلم. وهناك آخرون حلموا لكنهم فقدوا الأمل ونحوا أحلامهم جانباً.

أريدك أن تعلم أن هناك أخباراً طيبة. يمكنك أن تجد لنفسك حلماً، أو تستعيد أحلامك الضائعة. يمكن أن تكون هذه أحلاماً كبيرة، لكن هذا لا يعني أن كل الأحلام لا بد أن تكون أحلاماً هائلة كي تستحق السعي وراءها. يجب أن تكون أكبر منك وحسب. وكما قالت الممثلة جوسي بيسيت: "الأحلام تأتي في مقاسات كبيرة حتى ننمو إلى حجمها".

"الأحلام تأتي في مقاسات كبيرة
حتى ننمو إلى حجمها".
- جوسي بيسيت

إن كنت قد فقدت الأمل أو حدت بنظرك عن أحلامك، أو لم تتواصل مع شخص تعتقد أنه يستحق أن تحلم بأن تصير مثله، فربما سيفيدك أن تتعرف على الأسباب الخمسة الرئيسية وراء الصعوبة التي يجدها الناس في تحديد أحلامهم:

١. بعض الناس فقدوا الحماس للحلم بفعل أشخاص آخرين

كثير من الناس تخلوا عن أحلامهم بفعل أشخاص آخرين! فالعالم مليء بمحطمي الأحلام وقاتلي الأفكار. فبعض الناس الذين لا يسعون لتحقيق أحلام خاصة بهم لا يعجبهم أن يروا غيرهم وهم يسعون وراء أحلامهم. فنجاحات الغير تشعرهم بأنهم عجزة فاقدون للإحساس بالأمان.

كتب الأستاذان في إدارة الأعمال جاري هامي وسي كيه براهالاد عن تجربة تم إجراؤها على مجموعة من القرود. حيث تم وضع أربعة قرود في حجرة كان

في منتصفها عمود طويل. وفوق هذا العمود كان معلقاً مجموعة من أصابع الموز. بدأ أحد القردة الجياع تسلق العمود كي يحصل على ما يسد جوعه، لكن حين مد يده للإمساك بالموزة ضُرب بدفعة من الماء البارد. قفز القرد صارخاً من على العمود وتخلى عن محاولة إطعام نفسه. قام كل قرد بمحاولة مماثلة، وتلقى كل واحد منها دفعة من الماء البارد. وبعد القيام بعدة محاولات استسلمت في يأس.

بعد ذلك قام العلماء بإخراج واحد من هذه القردة وأدخلوا مكانه قرداً جديداً. وحين حاول الوافد الجديد تسلق العمود، أمسكت به القرود الثلاثة الأخرى ومنعته من التسلق. وبعد محاولة التسلق لعدة مرات والإمساك به من قبل القرود الأخرى، توقف أخيراً عن المحاولة ولم يعاود مطلقاً تسلق العمود مرة أخرى.

قام العلماء بعدها باستبدال القرود الأصلية، واحداً تلو الآخر، بأخرى جديدة، وفي كل مرة كان يدخل قرد جديد كانت القرود الأخرى تمسك به وتمنعه من الوصول للموز. ومع الوقت لم يتبقَ في الحجرة سوى القردة التي لم تتلقَ دفعة الماء البارد، لكن لم يقم أي منها بتسلق العمود. لقد منعت نفسها من التسلق لكن دون أن يعلم أحدها السبب.[1]

ربما قام آخرون بتثبيط همتك من قبل. لقد أفقدوك الحماس للحلم. ربما شعروا بالاستياء لأنك تريد المضي قدماً وتحقيق شيء ذي أهمية في حياتك. أو ربما كانوا يحاولون حمايتك من الألم والإحباط. على أي حال، إذا كان الآخرون قد أفقدوك حماسك للحلم، فتحلَّ بالحماس من جديد. فلم يفت الوقت بعد للبدء في الحلم والسعي لتحقيقه.

٢. بعض الناس يفقدون حماسهم بسبب إحباطات وآلام الماضي

الإحباط هو تلك الفجوة التي توجد بين التوقع والواقع. وكل شخص منا سقط في هذه الفجوة من قبل. فقد مررنا جميعاً بخبرات سيئة غير متوقعة. وقد

اضطررنا للتعايش مع رغباتنا غير المحققة وآمالنا المحطمة. من الممكن أن تتسبب الإحباطات في ضرر عظيم لنا. يقول الكاتب مارك توين: "ينبغي علينا أن نحرص على استخلاص الحكمة فقط من الخبرات التي نمر بها، وليس أي شيء آخر، وذلك حتى لا نكون مثل القطة التي جلست على غطاء الموقد الساخن. فهي لن تجلس مجدداً على غطاء أي موقد ساخن، لكنها كذلك لن تجلس مطلقاً على أي غطاء بارد".[٢]

الإحباط هو تلك الفجوة
التي توجد بين التوقع والواقع.

ألا تجد هذا الأمر صحيحاً؟ فحين يحدث ما يسوء أنت تقول: "لن أفعل هذا الأمر مجدداً!". يا له من خطأ كبير، خاصة حينما يتعلق الأمر بأحلامك! فالفشل هو الثمن الذي علينا دفعه لكي نحقق النجاح. وبعض الناس يجب عليهم أن يواجهوا الفشل بصورة متكررة قبل أن يمضوا قدماً في سبيل تحقيق أحلامهم. تقول مارجريت تاتشر، رئيسة وزراء بريطانيا السابقة: "قد تضطر لخوض المعركة أكثر من مرة حتى تربحها". نحن في حاجة لتذكر هذا الأمر والحرص على عدم الاستسلام مبكراً.

٣. بعض الناس يرضون بالمستوى المتواضع

تقول كاتبة المقالات الصحفية مورين داود: "حين ترضى بأقل مما تستحق، ستحصل على أقل حتى مما ارتضيته". إن الأحلام تتطلب من الشخص أن يتطلع للأعلى، وأن يرغب فيما وراء المستوى المتواضع. ليس بوسعك السعي وراء أحلامك والبقاء آمناً في مستواك المتواضع في الوقت نفسه. فالأمران لا يتوافقان معاً.

حين تكون هممنا مثبطة بدرجة تعجزنا عن الحلم، حين نرضى بالمستوى المتواضع، قد نقع تحت إغراء إلقاء ذلك على الآخرين، على الظروف المحيطة بنا، على النظام. لكن الحقيقة هي أن الرضا بالمستوى المتواضع هو اختيار شخصي. يقول د. بروس لوكرباي، رئيس مجلس إدارة والمدير التنفيذي لشركة PAIDEIA، والباحث المقيم السابق بمؤسسة توماس إف ستالي في كلية ستوني بروك بنيويورك:

> إن المستوى المتواضع ليس مشكلة تسببت فيها الدولة أو الشركات أو الأقسام، بل مشكلة شخصية. فالتعليم الأمريكي ليس كياناً واحداً، بل هو مكون من ملايين الطلاب الذين يتلقون تعليمهم على أيدي ملايين المعلمين، يساعدهم ملايين المساعدين، ومجهزين من قبل ملايين المصنعين والمحررين والموردين، وكل هؤلاء يُدفع لهم ملايين الدولارات! كل هذه الأوجه للتعليم الأمريكي يشغلها أشخاص. لهذا ليس التعليم الأمريكي نفسه ذا مستوى متواضع، بل هؤلاء الذين يتخذون القرارات ويقومون بتمويل التعليم ربما يكونون قد قصروا في التزامهم نحو عملهم. ليست المدارس نفسها ذات مستوى متواضع، بل البعض منا الذين يعملون كمدراء أو مدرسين، وطلابنا، هم من فقدوا حماسهم حيال الإدارة والتدريس وتعلمهم. إن المستوى المتواضع، في الأساس، سمة شخصية، تسليم شخصي بأقل مما نستحق، استسلام شخصي يقول: "أعتقد أن في القليل الكفاية". وسرعان ما تنقل روح المستوى المتواضع تلك بين جنبات السياسة، متسببة في خطر عظيم لهذه الأمة، لكن تذكر أن ذلك المستوى المتواضع يبدأ مني![٢]

إن من لا يملكون أحلاماً قوية معرضون لخطر انسياب حياتهم من بين أيديهم. فمن الممكن أن تصير أيامهم عديمة القيمة، ثم تصير حياتهم على

نفس الصورة. يعبر الكاتب كينيث هيلدبراند عن الأثر السلبي لهذه الحياة قائلاً:

> ليس أفقر الناس من لا يملك مليماً. بل هو الشخص الذي لا يملك حلماً... [فهو مثل] سفينة عظيمة بنيت لتشق عباب المحيط الكبير، لكنها تحاول الإبحار في بحيرة صغيرة. لا يوجد مرفأ بعيد ينتظر الوصول إليه، ولا أفق ممتد يشجعه، ولا بضاعة ثمينة يحملها. إن ساعاته ضائعة في أعمال روتينية تافهة. لا عجب إذن من شعوره بعدم الرضا، والعدوانية، والشعور بالضجر. من أكبر المآسي التي قد نراها في الحياة حين نجد شخصاً يتمتع بقدرات عظيمة، لكن بروح ضيقة محدودة.[٤]

إن كنت تشعر أن حياتك قريبة للمستوى المتواضع بأكثر مما ترغب، فأنت في حاجة لأن تحلم بشكل أكبر. فلا شيء يخرج المرء من الروتين المعتاد أكثر من حلم يستحق بذل الجهد في سبيله.

٤. بعض الناس يفتقدون الثقة اللازمة للسعي وراء أحلامهم

يحتاج المرء لقدر من الثقة حتى يتحدث عن أحلامه، ولقدر أكبر كي يسعى لتحقيقها. وفي بعض الأحيان تكون الثقة بالنفس هي الفارق بين من يحلمون ويسعون لتحقيق أحلامهم ومن يكتفون بالحلم. في البحث الذي أجرته في جامعة ويسكونسن، اكتشفت كارين جرينو-مالش أن الثقة بالنفس أمر ضروري لتحقيق النجاح. ففي الدراسة التي أجريت على مجموعة من الأطفال وجدت الباحثة أن النظرة المتدنية للذات أدت إلى انخفاض الرغبة في التفاوض مع الآخرين بمعدل ٣٧ في المائة، وإلى استخدام استراتيجيات تفاوض أقل بمقدار ١١ في المائة. كما اكتشفت كذلك أنه كلما علت النظرة

للذات، زادت الرغبة في تحمل مخاطر المفاوضات الطويلة والقدرة على التكيف كذلك. بعبارة أخرى، كلما كنت أكثر ثقة بنفسك، قل احتمال تخليك عن السعي وراء ما تريد الحصول عليه.[٥]

إن الأحلام هشة. وهي تكون معرضة للخطر حين تكون جديدة عليك، حين يكون الأشخاص الذين تحبهم وتحترمهم غير موافقين عليها، وحين لا يكون لديك سجل سابق من النجاحات من شأنه أن يمدك بالثقة. لكن الثقة المبنية على الواقع ضرورية للتشبث بأحلامك. كيف تحصل على هذه الثقة؟ من خلال المعرفة بالنفس. تؤكد مستشارة الإدارة جوديث باردويك أن: "الثقة الحقيقية تأتي من معرفة ذاتك وتقبلها، معرفة نقاط قوتك وضعفك، وليس من خلال الاعتماد على إقرار الآخرين، من مصدر خارجي". لهذا السبب أعتقد أن كتابنا هذا سيساعدك كثيراً. وحين تجيب عن الأسئلة بالإيجاب ستحصل على قدر أكبر من الثقة بالنفس لتحقيق أحلامك.

٥. بعض الناس يفتقدون الخيال للحلم

كيف يكتشف الناس أحلامهم؟ من خلال الحلم! قد يبدو هذا الأمر مفرطاً في التبسيط، لكن هذه هي البداية حقاً. فالخيال هو التربة التي تمد الحلم بالحياة. لقد تفهم عالم الفيزياء الحاصل على جائزة نوبل ألبرت أينشتاين قيمة الخيال. فقد قال: "حين أتفكر في نفسي وفي طرق تفكيري، أصل لنتيجة مفادها أن هبه الخيال كانت أكثر فائدة لي من موهبتي في استيعاب الحقائق العملية". وقد أطلق أينشتاين على خياله اسم "الفضول المقدس".

الخيال هو التربة التي تمد الحلم بالحياة.

إن كنت أتيت من بيئة مثبطة للهمم، أو كنت لا ترى في نفسك القدرة على الخيال، فلا تفقد الأمل. فلا يزال بمقدورك اكتشاف حلمك. لقد وضع

الله هذه القدرة في كل إنسان. فإذا شاهدت الأطفال، فستدرك أن هذا الأمر حقيقي. فكل طفل يحلم. وكل طفل يملك الخيال. لدينا، أنا وزوجتي مارجريت، خمسة أحفاد، وفي كل مرة نجلس معهم نرى خيالهم الخصب يعمل، ناقلاً إياهم من هذا العالم إلى عوالم أخرى من صنعهم.

لديك القدرة على أن تحلم. لدى الصديق والكاتب ماكس لوكادو فكرة واضحة عن إمكانياتك: "أنت لست مصادفة. فلم يتم إنتاج الكثير منك. ولم يتم إنتاجك على خط تجميع. لقد صنعك الخالق بحكمة ومنحك قدرات ووضعك على هذه الأرض".[٦] إضافة إلى ذلك يؤمن بعض الناس أنه كلما كانت بداياتك متواضعة، عظمت قدرتك على الحلم. استخدم رجل الأعمال هوارد شولتز، والذي جاء من بيئة فقيرة للغاية، تربة خياله الخصبة كي تساعده على الخروج بفكرة ستارباكس، الشركة التي أسسها. يقول شولتز:

> هناك شيء لاحظته بخصوص الرومانسيين: أنهم يحاولون خلق عالم جديد أفضل من كآبة الحياة اليومية. وهذا هو هدف ستارباكس أيضاً. فنحن نحاول أن نخلق، في متاجرنا، واحة، منطقة جيرة مألوفة يمكننا فيها أن نستريح، ونستمع لموسيقى الجاز، أو نتأمل في بعض القضايا الشخصية أو العامة أو حتى الغريبة ونحن تحتسي قدحاً من القهوة.
>
> من يمكنه أن يحلم بمكان كهذا؟
>
> من واقع خبرتي أقول إنه كلما كانت أصولك متواضعة، زاد احتمال أن تستخدم خيالك كي تخترع عوالم يبدو فيها كل شيء ممكناً.
>
> وهذا بالفعل ما حدث معي.[٧]

إنني أؤمن أن الله يريدنا أن نحلم، وأن نحلم أحلاماً كبيرة، وذلك لأنه إله رحيم يريد لنا الخير. يقول صديقي ديل تيرنر: "الأحلام متجددة. فبغض النظر عن عمرنا أو حالنا، لا تزال هناك قدرات غير مستغلة داخلنا، وجمال جديد ينتظر أن يولد". لم يفت بعد أوان الحلم.

هل أنت مستعد لاختبار أحلامك؟

حسناً، ربما تقول لنفسك: "لدي حلم. أعتقد أنه يستحق السعي وراءه. ما العمل الآن؟ كيف يمكن أن أعرف ما إذا كانت احتمالات تحقيقي له جيدة؟". وهذا يعود بنا إلى الأسئلة، والتي تؤلف الفصول العشرة التي يتكون منها هذا الكتاب، وهي:

١. سؤال الملكية: هل حلمي هو حلمي فعلاً؟

٢. سؤال الوضوح: هل أرى حلمي بوضوح؟

٣. سؤال الواقعية: هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي؟

٤. سؤال الشغف: هل يجبرني حلمي على الالتزام به؟

٥. سؤال الطريق: هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي؟

٦. سؤال الناس: هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي؟

٧. سؤال التكلفة: هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟

٨. سؤال المثابرة: هل أقترب من حلمي؟

٩. سؤال الإشباع: هل العمل وصولاً إلى حلمي يجلب لي الرضا؟

١٠. سؤال المغزى: هل يفيد حلمي الآخرين؟

أعتقد أنك لو تمعنت في كل سؤال، مع اختبار نفسك بأمانة، ثم أجبت بنعم عن كل الأسئلة، فستكون احتمالات تحقيق حلمك قوية. وكلما زاد عدد الأسئلة التي تجيب عنها بنعم، كنت على طريق تحقيق حلمك. إنني أؤمن من أعماق قلبي أن لدى كل شخص القدرة على تخيل حلم ذي قيمة، وأن أغلبنا لديه القدرة على تحقيق أحلامهم. ولا يهم إن كان الحلم كبيراً أو إن كان يبدو غريباً في أعين الناس، طالما أنك أجبت بنعم عن أسئلة الحلم العشرة.

"تذكر دوماً أنه يوجد نوعان فقط من الناس في هذا العالم، الواقعيون والحالمون. الواقعيون يعلمون إلى أين هم ذاهبون، أما الحالمون فقد وصلوا بالفعل إلى وجهتهم".

- روبرت أوربين

يقول مؤلف الخطب والأعمال الكوميدية روبرت أوربين: "تذكر دوماً أنه يوجد نوعان فقط من الناس في هذا العالم، الواقعيون والحالمون. الواقعيون يعلمون إلى أين هم ذاهبون، أما الحالمون فقد وصلوا بالفعل إلى وجهتهم". إن كنت من الحالمين وحققت حلمك في عقلك، فستكون الخطوة التالية هي إخضاع حلمك للاختبار. عبر الصفحات القليلة التالية ستجد اختبار الحلم. وهو مصمم كي يساعدك على قياس مدى استعدادك الحالي لتحقيق أحلامك. إنني أوصيك بشدة بأن تجري هذا الاختبار قبل أن تقرأ بقية الكتاب. فكلما بذلت المزيد من الجهد في اختبار حلمك وفي الاستعداد قبيل الانطلاق في طريق تحقيقه، زادت فرصة رؤيتك لحلمك وهو يتحول إلى واقع.

اختبار الحلم

لمساعدتك على وضع حلمك موضع الاختبار، قمت بتطوير اختبار الحلم هذا. أجب عن كل عبارة مذكورة أسفل أسئلة الحلم بنعم أو لا. بمجرد إكمال الاختبار، اطلب من ثلاثة أشخاص يعرفونك جيداً أن يساعدوك في تقييم نفسك. إن لم تكن قد أخبرتهم بحلمك إلى الآن، فقم بإخبارهم. ثم اطلب منهم أن يجيبوا عن كل سؤال بما ينطبق عليك. إضافة إلى ذلك، اطلب منهم أن يمنحوك درجة إجمالية تتراوح من ٠ (لا فرصة مطلقاً) إلى ١٠ (التأكد المطلق) بخصوص مدى قدرتك على تحقيق حلمك.

١. سؤال الملكية: هل حلمي هو حلمي فعلاً؟

أ. سأكون أسعد إنسان في العالم إذا حققت حلمي.

ب. لقد أطلعت الآخرين على حلمي، بمن في ذلك من أحب.

ج. اعترض آخرون على حلمي لكني ما زلت متمسكاً به.

٢. سؤال الوضوح: هل أرى حلمي بوضوح؟

أ. يمكنني شرح جوهر حلمي في عبارة واحدة.

ب. يمكنني الإجابة عن أي سؤال بخصوص ماهية حلمي (إن لم يكن كيفية تحقيقه كذلك).

ج. لقد كتبت وصفاً تفصيلياً لحلمي يتضمن ملامحه الأساسية أو أهدافه.

٣. سؤال الواقعية: هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي؟

أ. أعرف ما هي أعظم مواهبي، وحلمي يعتمد بدرجة كبيرة عليها.

ب. إن عاداتي الحالية وممارساتي اليومية تسهم بشكل قوي في نجاحي

المحتمل في تحقيق حلمي.

ج. من المرجح أن يتحقق حلمي حتى إذا كنت سيئ الحظ، أو إذا تجاهلني أشخاص مهمون أو عارضوني، أو إذا قابلتني معوقات قوية.

٤. سؤال الشغف: هل يجبرني حلمي على الالتزام به؟

أ. لا يمكنني التفكير في شيء آخر أود فعله أكثر من رؤية حلمي وقد تحقق.

ب. أفكر في حلمي كل يوم وكثيراً ما أستيقظ أو أنام وأنا أفكر فيه.

ج. لقد ظل هذا الحلم مهماً لي على مدار العام الماضي.

٥. سؤال الطريق: هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي؟

أ. لدي خطة مكتوبة عن الكيفية التي سأحقق بها حلمي.

ب. لقد عرضت خطتي على ثلاثة أشخاص أحترمهم لكي أتعرف على رأيهم فيها.

ج. لقد قمت بتغييرات مهمة في أولوياتي وعاداتي في العمل حتى أضع خطتي موضع التنفيذ.

٦. سؤال الناس: هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي؟

أ. لقد أحطت نفسي بالأشخاص الذي سيحفزونني والذين هم أمناء معي بخصوص نقاط قوتي وضعفي.

ب. لقد استعنت بالأشخاص الذين يملكون مهارات تكميلية حتى يساعدوني على تحقيق حلمي.

ج. لقد نقلت رؤيتي الخاصة بحلمي إلى الآخرين وهم مشتركون في ملكيتهم لها.

٧. **سؤال التكلفة: هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟**

أ. يمكنني إحصاء تكاليف معينة تكبدتها بالفعل حتى أتمكن من تحقيق حلمي.

ب. لقد تفكرت بالفعل فيما أنا مستعد للاستغناء عنه مقابل تحقيق حلمي.

ج. لن أتخلى عن قيمي أو أفسد صحتي أو أدمر أسرتي كي أحقق حلمي.

٨. **سؤال المثابرة: هل أقترب من حلمي؟**

أ. يمكنني تحديد العقبات التي تغلبت عليها بالفعل أثناء سعيي لتحقيق حلمي.

ب. أفعل شيئاً كل يوم، ولو كان بسيطاً، من أجل الاقتراب من حلمي.

ج. أنا مستعد لفعل أشياء بالغة الصعوبة حتى أنمو وأتغير بحيث أتمكن من تحقيق حلمي.

٩. **سؤال الإشباع: هل العمل وصولاً إلى حلمي يجلب لي الرضا؟**

أ. أنا مستعد للتخلي عن نظرتي المثالية لكي أحقق حلمي.

ب. أنا مستعد للعمل لسنوات أو حتى عقود حتى أحقق حلمي لأنه بهذا القدر من الأهمية لدي.

ج. أنا أستمتع بالسعي لتحقيق حلمي بدرجة كبيرة حتى إذا ما فشلت في تحقيقه فسأعتبر أن حياتي لم تمضِ هباءً.

١٠. **سؤال المغزى: هل يفيد حلمي الآخرين؟**

أ. يمكنني تسمية أشخاص معينين غيري سوف يستفيدون إذا تحقق حلمي.

ب. إنني أعمل على بناء فريق من أفراد ذوي عقول متشابهة التفكير حتى أحقق حلمي.

ج. إن ما أفعله لتحقيق حلمي سيكون له أهمية بعد خمس أو عشرين أو مائة عام.

إن استطعت الإجابة بنعم عن كل عبارة، فهناك احتمال كبير في أن ترى حلمك وقد تحقق. أما إذا أجبت بلا على عبارة أو أكثر من العبارات المذكورة تحت الأسئلة، فأنت بحاجة للتحقق مما إذا كنت أميناً مع نفسك حيال موقفك الحالي نحو هذا السؤال. اقضِ بعض الوقت في التفكر، وقم بعمل التدريبات الواردة في نهاية الفصل الخاص بهذا السؤال.

ينبغي عليك أيضاً أن تتحدث مع الأشخاص الثلاثة الذين قاموا بتقييم هذه الأسئلة في ضوء نظرتهم لك. أيضاً ألقِ نظرة على النتيجة الإجمالية التي كتبوها عنك. إذا أعطوك أقل من عشرة، فاسأل: "ما الذي أحتاج فعله حتى أحصل على عشر درجات؟". استمع، ودون ملاحظات، ووجه أسئلة بغرض الإيضاح، لكن لا تدافع عن نفسك. وبينما تتلقى إجاباتهم، ابحث عن الأنماط المتكررة، وتذكر ما قاله استشاري الإدارة جاك روزينبلام: "إذا أخبرك شخص واحد أنك حصان، فهو مجنون. إذا أخبرك ثلاثة أشخاص أنك حصان، فهناك مؤامرة يتم حبكها. أما إذا أخبرك عشرة أشخاص أنك حصان، فقد حان الوقت كي تشتري لنفسك سرجاً".

الفصل ١

سؤال الملكية: هل حلمي هو حلمي فعلاً؟

أياً كان ما تفكر فيه، احرص على أن يكون فعلاً ما تفكر فيه،
أياً كان ما ترغب، احرص على أن يكون فعلاً ما ترغب،
أياً كان ما تشعر به، احرص على أن يكون فعلاً ما تشعر به.

-تي إس إليوت

كان والده يريده أن يكون شرطياً. ولمَ لا، فقد كان الوالد رئيس قسم الشرطة في البلدة الصغيرة التي نشأ بها. لكن كان لوالدته فكرة أخرى. لقد رأت أنه ينبغي عليه أن يكون نجاراً. فقد رأت أنه لا يملك الرغبة أو القدرة على دراسة المواد الأكاديمية بالمدرسة، وكانت تريده أن يتعلم حرفة يدوية. استجابة لطلبها، انضم أرنولد بدافع الواجب إلى برنامج لتعليم النجارة أثناء دراسته بالمدرسة الثانوية، لكنه لم يكن راغباً في هذا الأمر.

حلم من هذا؟

يجد كثير من الشباب أنفسهم في موقف مثل هذا وهم يكبرون. فهم لا يعلمون ما يجيدونه. ولا يعرفون ما يريدون عمله. لذا فهم يستمعون إلى آبائهم أو أصدقائهم ويبدءون في تبني اتجاه معين في حياتهم يعكس رغبات وأحلام شخص آخر، وليست تلك الخاصة بهم. وليس هذا الأمر مفاجئاً. فالأطفال

يرون أنفسهم أولاً من خلال أعين آبائهم وغيرهم ممن يمثلون لهم مثلاً أعلى. فليس لديهم نقطة مرجعية خاصة بهم. تقول خبيرة الاستشارات سيسيل جي أوزبورن، في كتابها The Art of Understanding Yourself: "ليس لدى الطفل الصغير فكرة واضحة عن نفسه. فهو يرى نفسه فقط في مرآة تقييم والديه له.... فالطفل الذي يقال له على الدوام إنه طفل سيئ أو كسول أو عديم الفائدة أو غبي أو خجول أو أخرق، سيميل للسلوك وفق هذه الصورة التي أعطاه إياها والداه أو أي شخصية أخرى ذات سلطة".[1] كثير من الشباب يفشلون في التعرف على شخصياتهم المتنامية، من هم حقاً وماذا يريدون أن يفعلوا، ويتبنون أحلام ورغبات أشخاص آخرين لأنهم يتمنون الحصول على استحسانهم أو لأنهم لا يعرفون ما يمكنهم فعله غير ذلك.

في كل مرة ترى فيها شخصاً يغير حياته المهنية في منتصف العمر، يمكنك التأكد من أنه كان يعيش حلم شخص آخر وضل طريقه.

كم شخصاً التحق بكلية الحقوق لأن تلك كانت رغبة والديه؟ كم شخصاً تزوج كي يرضي والدته؟ كم شخصاً حصل على "وظيفة حقيقية" بدلاً من أن يشق طريقه في مجال السينما أو المسرح؟ في كل مرة ترى فيها شخصاً يغير حياته المهنية في منتصف العمر، يمكنك التأكد من أنه كان يعيش حلم شخص آخر وضل طريقه. ورغم أن مثل هذا الانتقال يمكن أن يسبب الكثير من الإزعاج، فإن من يقوم به أكثر حظاً من هؤلاء الذين لا يكتشفون أحلامهم ولا يسعون وراءها.

حتى الآباء المشجعون الإيجابيون ذوو النية الحسنة يمكنهم أن يدفعوا أبناءهم في اتجاهات خاطئة. أعرف هذا لأنني عايشته بقدر بسيط حين كان عمري سبعة أعوام. كان والداي مقتنعين بأنني أملك موهبة موسيقية. اشتريا لي بيانو وأدرجاني في دروس تعلم البيانو. وعلى مدار عامين استمتعت بهذا

التعلم والتدريب. لم أكن شغوفاً به، لكني واصلت العزف لأن هذا الأمر كان يسعد والدي.

قرر والداي توسعة آفاقي الموسيقية حين وصلت للصف الدراسي الخامس، فاشتريا لي آلة البوق. أخبرهما معلم الموسيقى أن فمي لم يكن بالشكل المناسب لهذه الآلة، لذا حولاني لتعلم الكلارينت. إن عازف الكلارينت الشهير تيد لويس كان من نفس بلدتي سيركلفيل، أوهايو، لذا بدأ الأصدقاء يقولون لي: "ربما تصير تيد لويس القادم!".

لكن هذا لم يكن مرجحاً. حيث لم أكن حتى أملك الموهبة التي تمكنني من تبوء المكانة الأولى في فرقة الموسيقى المدرسية، بل كنت آخر عازفي الكلارينت!

في هذه السن كنت أرغب من أعماق قلبي في لعب كرة السلة. ما زلت أذكر ذلك الضغط والثقل الشديد الذي شعرت به في قلبي حين جلست أخيراً مع والدي وأخبرتهما أنني أريد أن أتخلى عن عزف الموسيقى وأن أمارس الرياضة. كما ما زلت أذكر تلك البهجة التي شعرت بها حين تخليا عن حلمهما لي بأن أصير عازفاً موسيقياً عظيماً. وكم شعرت بالسعادة حين نحيت الكلارينت جانباً إلى الأبد وأمسكت بكرة السلة.

حلم أرنولد

لم يكن أرنولد واثقاً مما كان يريد أن يفعل، لكنه كان يعرف أنه لم يكن يريد أن يصير شرطياً أو نجاراً. لم يكن عجزه عن إيجاد حلمه ناتجاً عن عدم محاولته. لقد كان له طموح. في الحقيقة، من الأشياء التي كان يعرفها هو أنه يريد أن يصير أفضل من في العالم في المجال الذي يختاره أياً كان. كان يحب ممارسة الرياضة، لكن في وسط فترة المراهقة لم يكن قد اختار أي رياضة محددة. كان قد جرب الكثير: دفع الكرات على الجليد، الملاكمة، العدو، ألعاب القوى مثل رمي الرمح ودفع الجلة. كما مارس كرة القدم على

مدار خمس سنوات لكنه لم يكن شغوفاً بها. وفي أحد الأيام طلب مدرب فريق الكرة من أعضاء الفريق أن يمارسوا رفع الأثقال مرة أسبوعياً كي يحسنوا من قوتهم البدنية. وفي تلك اللحظة بدأ حلمه في التشكل.

يقول أرنولد: "ما زلت أذكر أولى زياراتي لصالة الألعاب الرياضية. لم يسبق أن رأيت أحداً يرفع الأثقال من قبل. كان هؤلاء الأشخاص... ذوي مظهر قوي، جبار. وفي تلك اللحظة رأيت حلمي، حياتي، الإجابة التي كنت أسعى إليها. لقد باغتني الأمر. لقد كان الأمر أشبه بعثوري على ما أسعى إليه بالصدفة، كما لو كنت أعبر جسراً معلقاً وفجأة وجدت نفسي على الأرض الصلبة" [٢]

في سن الرابعة عشرة وجد أرنولد شوارزينيجر شغفه في التدريبات البدنية. وقد جاءه حلمه بعدها بأشهر قلائل حين رأى مجلة في واجهة عرض أحد المحال. كان على غلافها صورة لأحد لاعبي كمال الأجسام وهو يمثل دور هرقل في أحد الأفلام. يذكر أرنولد ما حدث بعد ذلك في السطور التالية:

> جمعت كل ما لدي من قروش قليلة واشتريت هذه المجلة. اتضح لي أن هذا الهرقل كان رجلاً إنجليزياً [يدعى ريج بارك] والذي فارز بلقب بطل العالم في كمال الأجسام واستثمر هذا الأمر لدخول عالم السينما، ثم أخذ المال وبنى إمبراطورية من الصالات الرياضية. وجدتها! لقد صار لي مثل أعلى! وطالما كان هو قادراً على تحقيق هذا الأمر، فسأقدر أنا أيضاً! سأفوز بلقب بطل العالم. وسأصير من أبطال السينما. سأصير غنياً. واحد، اثنان، ثلاثة، هذا هو! لقد وجدت حلمي. وحددت هدفي. [٣]

لم يفهم كل شخص حلم أرنولد، وخصوصاً والديه وأصدقاءه الذين كبر معهم. كان والده يأمل أن تكون هذه مجرد مرحلة انتقالية.

كان يسأله: "حسناً يا أرنولد، ما الذي تريد عمله؟".

يرد أرنولد بقوله: "سأصير لاعب كمال أجسام محترفاً يا والدي. سأجعل هذا حياتي".

"يمكنني أن أرى أنك جاد في هذا الأمر، لكن كيف تنوي تحقيقه؟".[٤]

لم يفهم أحد خيار أرنولد وإخلاصه ورؤيته.

يقول أرنولد: "كانت تلك أقل رياضة في الشعبية على الإطلاق. ظن أصدقائي في المدرسة أنني مجنون. لكني لم أهتم.... لقد وجدت الشيء الذي أريد أن أكرس له جل طاقاتي، ولم يعد هناك شيء يوقفني. كان حماسي غير عادي، كنت أتحدث بصورة مختلفة عن أصدقائي، وكنت أكثر نهماً للنجاح من أي شخص آخر أعرفه".[٥] تلك هي قوة الحلم القوي. فالحلم هو صورة ملهمة للمستقبل تقوم ببث النشاط في عقلك وإرادتك ومشاعرك بحيث تمكنك من فعل كل ما يمكنك عمله لتحقيقه.

بمجرد أن وجد أرنولد حلمه الخاص به، سعى لتحقيقه بكل ما أوتي من قوة. بدأ في التدرب لساعات متواصلة، لستة أيام في الأسبوع. كان حلمه أن يصير صاحب أفضل تكوين جسدي على مستوى العالم. وفي سن الثامنة عشرة، بينما كان يقضي عام الخدمة العسكرية الإلزامية في الجيش الأسترالي، فاز بلقب بطل أوروبا للشباب، وكانت تلك أول بطولة كبرى يفوز بها. وفي العام التالي فاز بلقب بطل أوروبا للكبار. ثم انتقل لميونخ وواصل العمل. وهناك تشارك في ملكية صالة ألعاب رياضية. وفي عام ١٩٦٧ فاز بلقب بطل العالم في كمال الأجسام للهواة في لندن، وكان عمره وقتها عشرين عاماً فقط. وقد انبهر الجميع بهذا الإنجاز. وحين اتصل بوالديه ليخبرهما عن هذا النجاح لم يفرحا لهذا الأمر بدرجة كبيرة.

يقول أرنولد: "لو كان قد نشر في الجريدة المحلية أنني أكملت دراستي الجامعية وحسب، لكان هذا سيعني أكثر لهما. لكن ما همني هو أنهما لم يتفهما حقيقة الأمر. شعرت أنه ينبغي عليهما أن يدركا على الأقل ما كان هذا الأمر يعني بالنسبة لي. لقد كانا يعلمان إلى أي مدى عملت بجد من أجله.... أعتقد أن الإنسان يواصل العمل لكي يحصل على استحسان والديه".[٦]

رغم عدم تلقيه المساندة في قراره بخصوص حياته المهنية، استمر أرنولد في الفوز بمسابقات كمال الأجسام العالمية، بما في ذلك الفوز الإعجازي بمسابقة

مستر أوليمبيا لسبعة أعوام، كان آخرها في عام ١٩٨٠. لكن لم يكن كونه أعظم لاعب كمال أجسام على مستوى العالم، وهو الإنجاز المذهل في حد ذاته، هو حلم أرنولد الوحيد. وقد صُدم الكثيرون حين تمكن من مضاهاة إنجازاته البطولية في عالم كمال الأجسام بإنجازات مماثلة في عالم السينما. وبعدها بأعوام اندهش الناس حين ترشح أرنولد لمنصب حاكم ولاية كاليفورنيا، وفاز به. ما لم يعلمه الكثيرون هو أن أرنولد حلم بهذه الأشياء منذ أيامه الأولى في النمسا. ففي سن العشرين أخبر صديقاً له: "أريد الفوز ببطولة العالم عدة مرات مثل ريج [بارك، مثله الأعلى]. كما أريد العمل بالسينما مثل ريج. وأريد أن أصير مليارديراً. وأريد أن أدخل عالم السياسة" [٧]

لقد عاش أرنولد حلمه. لقد صار بطل العالم، ومستر أوليمبيا، مرات عديدة. كما قام ببطولة العديد من الأفلام، وحققت أفلامه مكاسب تخطت الـ ١,٦ مليار دولار[٨] كما كان رجل أعمال ناجحاً للغاية. فمنذ أيامه الأولى في الولايات المتحدة كان يدخر بحرص ويستثمر بحكمة في العقارات والأسهم والشركات. (هو ليس مليارديراً بعد، حيث يقدر صافي ثروته بـ ٨٠٠ مليون دولار فقط).[٩] كما أنه زعيم سياسي. لقد امتلك أرنولد شوارزينيجر حلمه، ونتيجة لذلك حقق النجاح الباهر.

يقول أرنولد: "من البداية عرفت أن كمال الأجسام سيكون اختياراً مثالياً لحياتي المهنية. لم يكن من حولي موافقين، على الأقل أسرتي ومدرسي. فمن وجهة نظرهم كان السبيل المحترم الوحيد في الحياة هو أن أعمل كمصرفي أو سكرتير أو طبيب أو بائع، أن أعيش حياتي بالطريقة المعتادة، وأن أعمل بالوظائف المعتادة التي تقدم من خلال وكالة التوظيف، أي الأشياء القانونية. كانت رغبتي في بناء جسدي والفوز ببطولة العالم خارج نطاق فهمهم".[١٠] لكنها لم تكن خارج نطاق فهم أرنولد، أو نطاق قدرته على تحقيقها لأنه كان قادراً على إجابة سؤال الملكية بالإيجاب.

سيصير الحلم ممكناً فقط إذا امتلكته

كيف تجيب عن سؤال الملكية؟ هل حلمك هو حلمك حقاً؟ هل أنت مستعد لإخضاعه للاختبار؟ تحت مسمى التحلي بالتعقل يتجاهل الكثيرون رغباتهم. ويعمل الواحد منهم في وظيفة كي يرضي والديه أو زوجته أو آخرين. هذا سيجعله شخصاً باراً مطيعاً، لكنه لن يجعله شخصاً ناجحاً. فلا يمكنك تحقيق حلم ليس نابعاً من داخلك.

لا يمكنك تحقيق حلم ليس نابعاً من داخلك.

فكر في تاريخك الشخصي. كيف تأثرت خططك وأهدافك ورغباتك بالآخرين؟ هل أنت واعٍ للكيفية التي تم بها التأثير على صورتك لنفسك؟ هل من الممكن أن تكون أحلامك نتيجة...

لما يظنه والداك عنك؟
لما يظنه الآخرون عنك؟
لما ترغب في أن تكونه؟

أم هل هي نتيجة...
لما أنت عليه حقاً وما يفترض بك تحقيقه؟

إن كل شخص مسئول عن إجابة هذه الأسئلة بنفسه. في الحقيقة، لن تتمكن من تحقيق أحلامك وعيش الحياة التي خلقك الله كي تعيشها إلا إذا أجبت هذه الأسئلة. وكما قال الفائز بجائزة نوبل في الأدب جوزيف برودسكي: "إن مهمة المرء تتكون في الأساس من السيطرة على الحياة التي يعيشها، وليست تلك المفروضة أو المرسومة له من قبل الغير، مهما بدت تلك الأخيرة نبيلة.

إن كل شخص منا سيعيش حياة واحدة فقط، ونحن نعلم جيداً كيف ستنتهي. سيكون من المؤسف أن نضيع هذه الفرصة الواحدة على مظهر وخبرات شخص آخر".[11]

كيف تعرف ما إذا كنت تسعى وراء حلم ليس في الحقيقة حلمك أنت؟ إليك ببعض الأدلة التي قد تساعدك على معرفة ذلك:

حين يملك شخص آخر حلمك	حين تملك أنت حلمك
لن يكون ملائماً لك.	ستشعر أنه ملائم لك.
سيكون ثقيلاً على كتفيك.	سيزود روحك بأجنحة.
سيستنزف طاقتك.	سيملؤك بالطاقة.
سيجعلك تنام.	سيبقيك مستيقظاً بالليل.
سيبعدك عن مناطق القوة الخاصة بك.	سيخرجك من مناطق الراحة الخاصة بك.
سيكون مشبعاً للآخرين.	سيكون مشبعاً لك.
سيتطلب تواجد الآخرين كي يجبروك على فعله.	ستشعر أنك مقدر عليك أن تفعله.

حين يكون الحلم مناسباً للشخص والشخص مناسباً للحلم،
لن يكون من الممكن فصل الاثنين عن بعضهما البعض.

حين يكون الحلم مناسباً للشخص والشخص مناسباً للحلم، فلن يكون من الممكن فصل الاثنين عن بعضهما البعض. ولكي يصير الشيء حلماً خاصاً بك حقاً، فعليك أن ترى الإمكانية التي يقدمها، وعليك أن تمتلكه! يقول الفيلسوف سورين كيرجارد: "الإمكانية تلميح من الله، وعلى المرء أن يتبعه".

الملكية هي الخطوة الأولى لتحقيق الحلم. وهي مثل المفتاح الذي يفتح الحلم لكل شيء آخر. وحين تملك حلمك، ألا تراه بصورة أكثر وضوحاً؟ حين تمتلكه، ألا تعتمد على الأشياء التي في نطاق سيطرتك لتحقيقه؟ ألا يزداد شغفك، أليس من المرجح أن تطور استراتيجية لتحقيقه؟ ألا تشرك الآخرين فيه وتدفع الثمن لتحقيقه؟ حين تملك حلمك، ألا تصير أكثر مثابرة وأكثر رضاءً أثناء السعي وراءه؟ ألا يزداد مغزاه؟ ستتمكن من الإجابة عن بقية الأسئلة بالإيجاب وعلى نحو أكثر سهولة حين تملك حلمك.

لدي حلم، ولكن...

أغلب الناس لا يعيشون أحلامهم. فهم يتمنون وينتظرون. يختلقون الأعذار. ويأملون في تحقيق الأفضل. ومع مرور الوقت وعدم تحقق أحلامهم، يصيرون أكثر إحباطاً ومرارة. وهناك من يستسلمون. يقول الكاتب والمفكر هنري ديفيد ثورو: "أغلب البشر يعيشون حياة من اليأس الصامت". أعتقد أن السبب وراء تحقيق عدد قليل فقط من الناس لأحلامهم هو أنهم لا يتولون مسئولية أحلامهم.

دائماً ما كان أخي، لاري، يذكرني بأهمية أن تكون لي مصلحة شخصية في أي مغامرة أقدم عليها. وبـ "مصلحة شخصية" كان يعني استثمار شيء ذي قيمة. وفي أي مرة يحدث فيها هذا الأمر يرتفع مستوى الالتزام الشخصي. لماذا؟ لأنك إذا امتلكت شيئاً، فعليك أن تعطيه من طاقتك ومالك ووقتك والتزامك. حين تكون لك مصلحة شخصية في الأمر، لن تتعامل معه بتوجه متساهل. بل ستستثمر نفسك فيه. في كل مرة يدخل فيها لاري في صفقة عمل مع شخص ما، يحرص بشدة على أن يكون لكليهما مصلحة في الأمر، وإلا فلن يتم تحقيق أي تقدم.

أنت بحاجة للتحلي بتوجه مشابه حيال حلمك. فأنت في حاجة لترسيخه، وامتلاكه. وحين تفعل هذا، ستملك القوة لتتسامى عن الأعذار التي ينتحلها

الناس لتبرير عدم سعيهم وراء أحلامهم، مثل تلك الأعذار الثلاثة التالية التي كثيراً ما أسمعها:

العذر رقم ١ : الأحلام لا تتحقق للأشخاص العاديين

يعتقد الكثيرون أن الأحلام مقصورة على أشخاص بعينهم، وأن على الباقين الرضا بما هو أقل من ذلك. لكني أختلف مع تلك النظرة. صحيح أن الأشخاص الذين صنعوا التاريخ كانوا يملكون أحلاماً. فالأخوان رايت كانا يريدان الطيران. ووينستون تشرشل كان يريد رؤية أوروبا حرة. ومارتن لوثر كينج الابن كان يحلم بالمساواة بين الأعراق. ومع ذلك، ليس من الضروري أن تكون من الشخصيات التاريخية كي يكون لك حلم. بإمكان كل شخص أن يكون له حلم وأن يسعى وراء حلمه. بل في حقيقة الأمر، فإن السعي وراء الحلم هو ما يصنع الفارق بين الأشخاص العاديين والأشخاص غير العاديين. وبمقدور الأشخاص العاديين أن يعيشوا حياة غير عادية حين يسعون لتحقيق أحلامهم. لماذا أقول هذا؟ لأن الحلم يصير ذلك العامل المحفز الذي يساعد الناس على القيام بتغييرات مهمة في حياتهم. إنك لا تغير فقط من نفسك كي تعيش حلمك. بل أنت تسعى وراء الحلم، وهذه العملية تغيرك وتغير ما تحققه. فالحلم هدف وعامل محفز في الوقت نفسه.

العذر رقم ٢ : إن لم يكن الحلم كبيراً، فهو لا يستحق السعي وراءه

لا ينبغي أن يتم تقييم الحلم مطلقاً اعتماداً على حجمه. فهذا لا يحدد قيمة الحلم. ليس من الضروري أن يكون الحلم كبيراً. فقط يجب أن يكون أكبر مما أنت عليه الآن.

أخبرني صديقي دان رايلاند عن أحد أعضاء فريق العمل التابع له والذي قال لزملائه: "كل ما أريده هو أن أكون أباً عظيماً". إنهم لم ينتقدوه لأنه لم يحلم بشيء كبير. وبينما كان يتحدث معهم عن رغبته النابعة من أعماق قلبه، اغرورقت أعين الجميع بالدموع. لم يكن حلماً كبيراً، بل كان حلماً قوياً. ليس الحلم الأكبر هو دائماً الحلم الأفضل، والحجم ليس معيار الأهمية.

العذر رقم ٣: ليس هذا هو الوقت المناسب للسعي وراء حلمي

يعد الوقت هو أكثر الأعذار شيوعاً وراء عدم امتلاك الحلم أو السعي لتحقيقه. فقد يقول البعض إن الوقت لا يزال مبكراً. إنهم ينتظرون إذناً للسعي وراء حلمهم، ذلك الإذن الذي لن يأتيهم إلا من أنفسهم. وفي الوقت نفسه، يستطيع القليلون، مثل أرنولد شوارزينيجر، أن يروا حلمهم ويبادروا بالسعي وراءه، مؤكدين على كلمات المؤلف بيرل إس باك حين قال: "لا يعرف الشباب الكثير كي يكونوا حذرين، لذا فهم يحاولون تحقيق المستحيل، وجيلاً بعد جيل، يتمكنون من تحقيقه".

> ***"لا يعرف الشباب الكثير كي يكونوا حذرين، لذا فهم يحاولون تحقيق المستحيل، وجيلاً بعد جيل، يتمكنون من تحقيقه".***
>
> **- بيرل إس باك**

بينما يخشى آخرون أن الوقت قد فات للسعي وراء أحلامهم. وتكون النتيجة هي أنهم يستسلمون. لكني مؤمن بأن الكاتبة جورج إليوت كانت محقة حين قالت: "لم يفت أبداً أوان تحقيق ما يمكنك تحقيقه".

قابل النجم السينمائي جيم كاري عدداً من الصعوبات والتحديات في بداية حياته المهنية ككوميديان. وهو يفسر الأمر بأنه حين كان يشعر بالرغبة

في التخلي عن حلمه المتمثل في النجاح في عالم الترفيه، فإنه كان يفكر في رودني دينجرفيلد، الذي عانى لعقود قبل أن يصل للنجاح في مهنته. يقول كاري: "لقد عملت ككوميديان في النوادي لمدة خمسة عشر عاماً، وفي بعض الأحيان كان الشيء الوحيد الذي يجعلني أستمر هو التفكير في كيف أن رودني خرج من هذا المجال وهو في سن الثلاثين لكنه عاد وحقق النجاح حين كان في الأربعينات من عمره. وقد حقق نجاحاً عظيماً. وفي مجال يتم فيه تقدير الشباب على الموهبة كان هو... أكبر إثبات أن الوقت لم يفت بعد لتحقيق النجاح. ربما يكون عليك أن تعتزل المجال لبعض الوقت وتبيع أغطية الأسقف المصنوعة من الألمونيوم، لكنك لست مضطراً للتخلي عن أحلامك".[١٢] لن يكون هناك وقت مثالي لك للسعي وراء حلمك، لذا ربما يجدر بك البدء من الآن. وإن لم تفعل، فستكون العام القادم أكبر في العمر بعام دون أن تكون أقرب لتحقيق حلمك ولو بخطوة واحدة.

كيف تمتلك حلمك

إن كنت مستعداً لأخذ تلك الخطوة، وأن تبدأ في امتلاك حلمك، فعليك بالبدء في تلك العملية من خلال عمل ما يلي:

١. كن مستعداً للرهان على نفسك

ربما تنجح إن آمن بك الآخرون، لكنك لن تنجح قط ما لم تؤمن أنت بنفسك. في الحقيقة، إن لم تستطع أن تؤمن بنفسك، فسيكون من العسير للغاية عليك الإيمان بأي شيء آخر. ستسير في هذا العالم على غير هدى دون أن يوجد شيء قوي يدفعك للمضي قدماً. لكن من يملكون أحلامهم يؤمنون بأنفسهم، وحين يؤمنون بأنفسهم سيكونون مستعدين للرهان على أنفسهم.

ربما تنجح إن آمن بك الآخرون،
لكنك لن تنجح قط ما لم تؤمن أنت بنفسك.

إن امتلاك الحلم يعني أن يفوق إيمانك بنفسك مخاوفك. يوجد مشهد في فيلم Akeelah and the Bee يوضح قوة الإيمان بنفسك وما أنت قادر على فعله. تدور أحداث الفيلم حول أكيلا، الفتاة من جنوبي لوس أنجلوس والتي تتغلب على العديد من العقبات كي تتنافس في مسابقة الهجاء الوطنية. وحين يسألها مدرب الهجاء الخاص بها (والذي لعب دوره لورانس فيشبورن): "هل لديك أي أهداف؟ ماذا تريدين أن تكوني حين تكبرين؟ طبيبة، محامية، كوميديانة؟" ترد عليه بقولها: "لا أعلم، فكل ما أجيده هو الهجاء".

قال لها وهو يشير إلى لوحة معدنية مثبتة بالحائط: "اذهبي إلى هناك واقرئي المقولة المكتوبة عليها، بصوت عالٍ".

قرأت قائلة: "ليس أعظم مخاوفنا هو عدم تمتعنا بالكفاءة، بل أعظم مخاوفنا هو أننا أقوياء بما يفوق الوصف. فالواحد منا يسأل نفسه: 'من أنا كي أكون عبقرياً أو فاتناً أو موهوباً أو جذاباً؟'. في حقيقة الأمر، لمَ لا تكون كذلك؟ لقد وهبنا الله قدرات جبارة. وحين نسمح لقدراتنا بالبزوغ، فإننا نسمح للآخرين كذلك بأن يفعلوا نفس الأمر".[١٣]

سألها لارابي: "هل هذا يعني أي شيء لك؟ ما الذي يعنيه لك؟".

أجابته: "أنني ليس من المفترض أن أخاف".

"تخافين من ماذا؟".

"أخاف من... نفسي؟".[١٤]

إنك لن تؤمن بحلمك حتى تؤمن بنفسك أولاً. هناك تعليق أذكره قيل عن هذه الفكرة:

> إنني أبدع أفكاراً عظيمة لأنني أؤمن بقدرتي على فعل هذا، وليس لأنني مبدع. فعلى قمة الهرم يملك المرء القوة لابتكار أي شيء، ولإضفاء القيمة على أي شيء تم ابتكاره. لقد بدأت رحلة صعودي وأنا طفل، وتلقيت المعونة من والدي ومعلميّ، وواصلت العمل بمعونة من ينصحونني وزوجتي وأطفالي. كل هؤلاء الأشخاص أضافوا إلى رأس مالي النفسي. وخلاصة القول هي: الإحساس القوي بقيمة الذات يعطي المرء ثروات عظيمة.

إن كنت تريد النجاح، فأنت في حاجة لأن تؤمن بأنك تستطيع هذا. عليك أن تراهن على نفسك إذا أردت رؤية أحلامك وهي تتحقق.

٢. عش حياتك بدلاً من الاكتفاء بتقبل حياتك

إن قوة الاختيار هي أعظم قوة يملكها المرء. لكن لسوء الحظ يكتفي الكثيرون بمجرد تقبل حياتهم، ولا يسيطرون على زمام أمورهم. ونتيجة ذلك هي عجزهم عن تحقيق ما يرغبون.

إن اختيار أن تعيش حياتك وعدم الاكتفاء بتقبلها هو أمر حيوي لامتلاك حلمك. كتب إيلي فيتزل، الناجي من ويلات الحرب العالمية الثانية، في كتابه Souls on Fire أنه حين يموت المرء لن يُسأل لماذا لم ينقذ العالم أو يجد شفاءً لمرض السرطان. بل إن ما سيسأل عنه هو: "لماذا لم تصبح نفسك؟ لماذا لم تحقق كل ما في قدرتك تحقيقه؟". إن الاستفادة من قدراتك التي وهبك الله إياها تتطلب منك تحمل مسئولية نفسك وحياتك. وهو يعني تولي زمام أمورك بإيجابية.

كيف تفعل هذا؟ من خلال قول كلمة نعم، لنفسك، وللأمل، ولحلمك. ففي كل مرة تقول فيها نعم ستفتح أمام نفسك قدرات وإمكانيات أعظم. وإن كنت معتاداً على قول لا، فقد تجد صعوبة في هذا الأمر. وإن كان هذا الأمر ينطبق عليك، فكن على الأقل مستعداً لقول ربما لنفسك. إياك أن تنسى أنك معجزة، وأنك متفرد، وأنك تملك المواهب والخبرات والفرص التي لم تتح لأحد من قبلك، أو من بعدك. إنها مسئوليتك أن تحقق كل ما يمكنك تحقيقه، ليس فقط لصالحك وحدك، بل لصالح الجميع.

٣. أحب ما تفعل وافعل ما تحب

كان إيرفنج برلين واحداً من أشهر وأنجح المؤلفين الموسيقيين في التاريخ الأمريكي. وقد لحن أغنيات على غرار God Bless America و Easter Parade و I'm Dreaming of a White Christmas والتي إلى الآن تعد من أكثر الأغنيات مبيعاً. وفي مقابلة معه نشرت بصحيفة سان دييجو يونيون سأله دون فريمان: "هل هناك سؤال لم يوجه لك من قبل وتود أن يسألك إياه أحد؟".

أجابه برلين: "حسناً، أجل، هناك سؤال واحد، 'ما رأيك في الأغنيات العديدة التي لحنتها لكنها لم تحقق النجاح؟' وإجابتي ستكون هي أنني ما زلت أرى أنها رائعة" [١٥]

إن الناجحين، هؤلاء الذين يرون ويحققون أحلامهم، يحبون ما يفعلون ويفعلون ما يحبون. وهم يسمحون لشغفهم وموهبتهم بإرشادهم. لماذا؟ لأن الموهبة والهدف والإمكانيات عادة ما تأتي جنباً إلى جنب. إنني مؤمن بأن الله خلقنا على أفضل صورة. وهو لم يخلق البشر بحيث يكونون موهوبين في جانب ما بينما هم مهتمون بجانب آخر غير ذي صلة. هناك دوماً صلة بين الموهبة والشغف، فقط إذا كنت تتمتع بالشجاعة كي تسعى وراء هدفك وتتحمل المخاطر.

يقول بو برونسون، مؤلف كتاب ?What Should I Do with My Life:

> إنني مقتنع بأن النجاح المستقبلي في العمل يبدأ بالسؤال "ما الذي ينبغي علي فعله في حياتي؟" أجل، هذا صحيح.... فالناس لا ينجحون من خلال الانتقال إلى أحد المجالات "الساخنة" (كشركات الدوت كوم) أو من خلال تبني شعارات توجه حياتهم المهنية (أتذكر شعار "الحياة المهنية الأفقية"؟). بل هم يحققون النجاح من خلال التركيز على السؤال الخاص بأنفسهم، مع ربط هذا بالعمل الذي يحبونه (ومن خلال هذا يطلقون قوة منتجة إبداعية لم يتخيلوا قط أنها توجد داخلهم).[١٦]

كثير من الناجحين يعكسون رأي برونسون هذا. فيقول كارلي فيورينا، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي السابق لهيوليت باكارد: "أحب ما تفعل، أو لا تفعله من الأساس. لا تقدم على أي خيار من أي نوع، سواء في العمل أو الحياة، فقط لأنه يرضي الغير أو لأنه يعد أمراً نبيلاً وفق معيار شخص آخر للإنجاز.... بل اختر أن تفعل الشيء لأن قلبك معلق به مثل عقلك تماماً. اختر أن تفعل الشيء لأن كيانك كله معلق به".[١٧] لا تكن عبداً لحلم شخص آخر. لماذا؟ لأنك بمجرد أن تمتلك الحلم، سيتملكك هو الآخر. أما كونك عبداً لحلم شخص آخر فهذا كابوس.

٤. لا تقارن نفسك (أو حلمك) بالآخرين

كل شخص أعرفه يرغب في تحقيق النجاح، ومع هذا فكل واحد منهم له تعريف مختلف للنجاح. كيف تعرّف أنت النجاح؟ هل تتفق مع قاموس ويبستر الذي يقول في أحد تعريفاته للنجاح: "اكتساب الثروة والشهرة والمكانة، إلخ"؟[١٨] إن كنت تتفق معه، فكم من الثروة تحتاج كي تكون ناجحاً؟ كم من الشهرة؟ هل

ينبغي عليك اختيار هدف اعتباطي؟ هل ينبغي أن تقارن نفسك بالآخرين؟ وماذا لو قررت أن تكرس نفسك لتربية أطفال ذوي شخصيات متوازنة أو لخدمة مجتمعك؟ هل هذا يعني أنك أقل نجاحاً من الآخرين الذين حققوا المكانة العظمى أو الثروة العظيمة؟ لا أعتقد هذا.

فالنجاح هو أن تفعل أفضل ما في وسعك، بما لديك، أينما تبدأ في حياتك. لا ينبغي عليك قط أن تدع الآخرين يحددون لك معاييرك، تماماً مثلما لا ينبغي عليك أن تعيش حلم شخص آخر. إن مقارنة أنفسنا بالآخرين لا تفيدنا في شيء، ولا تقربنا من تحقيق حلمنا. وحين نقوم بلعبة المقارنة فنحن نكون أشبه بالأبقار التي تقف في المرعى وتشاهد شاحنة نقل الألبان تمر بها مكتوباً عليها "لبن مبتسر متجانس مصنع وفق المعايير مضاف إليه فيتامين A". فتقول إحدى الأبقار: "هذا يجعلنا نشعر أننا غير أكفاء، أليس كذلك؟".

النجاح هو أن تفعل أفضل ما في وسعك،
بما لديك، أينما تبدأ في حياتك.

لدى صديقي المؤلف جويس ماير مقولة حكيمة مفادها: "سيساعدك الله على أن تصير كل ما يمكنك أن تكونه، لكنه لن يساعدك على أن تكون شخصاً آخر". إذا ركزت أكثر مما ينبغي على ما أنت لست عليه، من خلال مقارنة نفسك بشخص آخر، فستفقد رؤيتك لما ينبغي أن تصبح عليه. الآن وقد تجاوزت من العمر الستين، يمكنني التأكيد على حكمة قاعدة ١٨/٤٠/٦٠. فحين يكون عمرك ١٨ عاماً، فأنت تقلق بخصوص ما يظنه الجميع بشأنك. وحين تكون في الأربعين من عمرك، فأنت لا تلقي بالاً لما يظنه الآخرون بشأنك. أما حين تكون في الستين من عمرك، فستدرك أن أحداً لم يكن يلقي لك بالاً من الأساس!

٥. آمن برؤيتك للمستقبل حتى حين لا يفهمك الآخرون

أنت لم تأتِ لهذه الدنيا مصادفة. فهناك سبب وراء وجودك. يقول رالف والدو إيمرسون: "الثقة بالنفس هي أول أسرار النجاح، الإيمان بأنك ما دمت هنا فأنت موجود هنا لسبب، أو لأداء مهمة محددة أنت مسخر لها، وذلك طالما واصلت العمل في كل ما تجيده وتنجح فيه".

رغم أنك تملك قدرات عظيمة وأن بذرة الهدف مغروسة بك، ليس من الضروري أن يتفهمك الآخرون. مثل أرنولد شوارزينيجر، يمكنك أن ترى صورة لما يمكن أن يكون عليه مستقبلك، ومع ذلك قد يراك الآخرون كشخص متعجرف أو واهم. لا تدع هذا يثنيك عن امتلاك حلمك والمضي قدماً نحو تحقيقه.

كان لدى الصحفية أنا كويندلين، الفائزة بجائزة بوليتزر في عام ١٩٩٢، حلم مترسخ في قلبها ورؤية للمستقبل قادتها على طريق لم يستطع الآخرون تفهمه. وفي خطاب ألقته على خريجي دفعة ٢٠٠٢ بكلية سارة لورانس قالت كويندلين: "حين تركت عملي في صحيفة نيويورك تايمز كي أعتني بأطفالي، كان كل من حولي يظن أنني قد جننت. وحين استقلت من الصحيفة مرة أخرى كي أعمل روائية، قالوا إنني جننت مرة ثانية. لكن إذا لم يتحقق النجاح وفق شروطك أنت، وإذا بدا جيداً في أعين العالم أجمع لكنه لم يترك أي أثر طيب في نفسك، فهذا ليس بنجاح على الإطلاق".[١٩]

إذا كان حلمك هو حلمك فعلاً، فسيبدو غير معقول في نظر العديد من الأشخاص. إنني لا أقول إن حلمك يمكن أن يتجاهل الواقع، وهو الموضوع الذي سأناقشه في سؤال الواقعية (الفصل ٣). بل إن ما أقوله هو أنه عليك بلا شك أن تتغلب على بعض المعارضين في سبيل تحقيق حلمك. وإذا حاول

أحدهم أن يخرس آمالك أو يعارض سعيك لتحقيق حلمك، فربما لا يكون هذا الشخص صديقاً لك.

> ***إذا لم يتحقق النجاح وفق شروطك أنت،***
> ***وإذا بدا جيداً في أعين العالم أجمع لكنه لم يترك أي أثر طيب في نفسك،***
> ***فهذا ليس بنجاح على الإطلاق".***
> **- أنا كويندلين**

لدى كل شخص القدرة على العيش بما يفوق المستوى المتوسط. وكما قال روبرت كريجل ولويز باتلر في كتابهما !If It Ain't Broke ... Break It: "ليس لدينا أي فكرة عن حدود قدرات البشر. فكل الاختبارات وساعات الإيقاف وخطوط النهاية الموجودة في العالم عاجزة عن قياس قدرات البشر. وحين يسعى المرء لتحقيق حلمه، سيتجاوز ما يبدو أنه حدود قدراته. فالقدرات الموجودة داخلنا ليس لها حدود ولم يتم اكتشاف معظمها... وحين تفكر في الحدود، فأنت تخلقها".[٢٠]

تشبث بحلمك

للأحلام قوة عظيمة. تقول ماري شيلي، مؤلفة رواية فرانكنشتاين: "كانت أحلامي جميعها خاصة بي أنا. لا يوجد أحد مسئول عنها. لقد كانت هي ملجئي حين أكون متضايقة، وأعظم متعي حين أكون حرة". إذا كان لديك حلم ولم تكن تحاول أن تعيشه، فأول مكان تحتاج للنظر فيه والبحث عن سبب ذلك هو داخلك. فإما أنك تحتضن حلماً ليس ملكاً لك، وإما أنك لا تملك الحلم الذي لديك.

لقد وضع الله الحلم بداخلك. فهو ملكك، ليس ملك أي شخص آخر. وهو يعبر عن تفردك. ويحمل قدراتك. وأنت وحدك من يستطيع تحقيقه. لكن حين لا تكتشفه أو تتحمل مسئوليته أو تبادر بالعمل عليه، فأنت بهذا تؤثر بالسلب على نفسك وعلى من يستفيدون من حلمك.

كتب الشاعر جون جرينليف قائلاً: "من بين كل الكلمات الحزينة التي يمكن أن يقولها اللسان أو يكتبها القلم، فإن أكثرها مدعاة للحزن هي 'كان من الممكن عمل هذا'". حين تطعن في السن وتنظر إلى سنوات حياتك الماضية، هل سترى أنك قد عشت حياة كاملة، سعيت فيها لتحقيق أهدافك وإدراك حلمك؟ أم هل ستشعر أنك عشت فقط كي تفي بتوقعات والديك أو زوجتك أو أصدقائك؟ ما الذي كنت لتفعله بنعمة الحياة تلك؟ إن رأيت أن هذا السؤال سيكون مهماً وقتها، ينبغي أن يكون مهماً الآن. الخطوة الأولى هي أن تكون قادراً على امتلاك حلمك والاستعداد للمضي قدماً.

هل تستطيع الإجابة بنعم عن سؤال الملكية: هل حلمي هو حلمي حقاً؟

إذا لم تكن إجابتك عن سؤال الملكية نعم مدوية، فأنت في حاجة لعمل شيئين: (١) التواصل بشكل أفضل مع نفسك ومع أحلامك، و(٢) تنمية قدر كافٍ من الثقة كي تمتلك حلمك. ولتتفهم نفسك بشكل أفضل، قم بالإجابة عن الأسئلة التالية:

ما الذي كنت سأفعله لو لم تكن لدي أي مواطن قصور؟
ما الذي كنت سأفعله لو كان أمامي خمس سنوات فقط لأعيشها؟
ما الذي كنت سأفعله لو كانت ملكي موارد غير محدودة؟
ما الذي كنت سأفعله لو عرفت أنني لا يمكن أن أفشل؟

بمجرد أن تجيب عن هذه الأسئلة بأمانة وعقلانية، اقضِ بعض الوقت في التفكير الهادئ كي تفهم حلمك بشكل أفضل. وحين تؤمن بأنك قد اكتشفته، استشر أشخاصاً تثق بهم كي تتأكد أنه يتسق مع مواهبك ومهاراتك وتاريخك. لكن احذر! إن كنت محاطاً بأشخاص سلبيين يعجزون عن رؤية قدراتك، فربما لا يكونون مناسبين للحكم على قدراتك.

إن كانت الثقة بالنفس هي مشكلتك، فاتبع نصيحة الخطيب والمشرع السابق بولاية أوهايو، ليس براون، التي ذكرها في كتابه Live Your Dreams، حيث اقترح عليك أن تسأل نفسك،

ما مواهبي؟
ما الأمور الخمسة التي تعجبني في نفسي؟

من الأشخاص الذين يجعلونني أشعر أنني شخص مميز؟
ما لحظة الانتصار الشخصي التي أذكرها؟

إنه يؤمن بأن طرح هذه الأسئلة سيعلي من تقبل الفرد لنفسه. كما يقول براون: "اعرف ما تريد واسعَ وراءه كما لو كانت حياتك تعتمد عليه. لماذا؟ لأن حياتك بالفعل تعتمد عليه!".

الفصل ٢

سؤال الوضوح: هل أرى حلمي بوضوح؟

إلهي، أعطنا رؤية واضحة حتى نعرف أين نقف ونعرف ما ندافع عنه.

- بيتر مارشال

في صيف عام ٢٠٠٧، لحق مايك هيات وعدد من الأصدقاء الآخرين بي في أيرلندا لممارسة لعبة الجولف على مدار عدة أيام. كان مايك يعمل في مجال النشر منذ أن كان في الجامعة، وقد فعل كل شيء في هذا المجال في وقت أو آخر. حيث عمل كمؤلف ووكيل أدبي وناشر بل وشريك مؤسس لدار نشر. إن مايك قائد استثنائي. واليوم هو يعمل كرئيس ومدير تنفيذي لمؤسسة توماس نيلسون.

إنني أستمتع بلعب الجولف. ورغم أن مستواي كلاعب جولف لا يزيد على المستوى المتوسط، فإنني أحب التواجد في ملاعب الجولف الجميلة، وممارسة التدريبات. لكنني أعتقد كذلك أن الخروج في نزهات للعب الجولف وسيلة عظيمة لبناء العلاقات وإتمام بعض الأعمال. وفي صبيحة أحد الأيام في أيرلندا بينما كنت أتحدث مع مايك، عرضت عليه الشكل التخطيطي لهذا الكتاب الذي بين يديك. بعد أن قرأه قال لي على الفور: "جون، لا بد أن تدرج فصلاً عن أهمية التحلي برؤية واضحة. فإن لم تكن لديك رؤية واضحة، فليس لديك شيء". ثم حكى لي قصة من واقع خبرته.

في يوليو من عام ٢٠٠٠ استقال رئيس مايك في مؤسسة توماس نيلسون بصورة مفاجئة. في ذلك الوقت كان مايك ناشراً مساعداً في نيلسون بوكس، وهو قسم الكتب التجارية بالشركة، وقد تمت دعوته كي يتولى القيام بوظيفة رئيسه السابق كناشر.

يقول مايك: "كنت أعلم أن القسم الخاص بنا كان في حال سيئة. لكني لم أكن أعلم مدى سوء الأمور إلى أن صرت الناشر فعلاً. أخذت نفساً عميقاً وبدأت في تقييم الموقف الحالي". وإليك ما اكتشفه مايك:

- *كان هذا القسم هو أقل أقسام الشركة الأربعة عشر من حيث الربحية.* في الحقيقة، كان قسمه قد حقق خسائر في العام السابق. كان العاملون بالأقسام الأخرى يتحدثون عن كيف أن هذا القسم كان يؤثر على الشركة بصورة سلبية.

- *لم يكن هناك نمو بالعوائد الخاصة بهذا القسم على مدار ثلاث سنوات.* إضافة إلى ذلك، كانوا قد خسروا لتوهم أهم كاتب لديهم لصالح شركة نشر منافسة، وهو ما ينبئ بنمو أقل في العوائد في المستقبل.

- كان القسم الخاص به هو أقل أقسام الشركة كفاءة من حيث استخدام رأس المال العامل. وكنسبة من العوائد، كان المخزون والدفعات المالية المدفوعة مقدماً للمؤلفين هي الأعلى على مستوى الشركة، وفي الوقت ذاته لم يكن لها أي عائد على المساهمين.

- *كان كل من بالقسم مرهقين.* كان القسم ينشر ١٢٥ عنواناً جديداً كل عام بينما لا يعمل به سوى عشرة أشخاص. كان الجميع محملين بأعباء عمل تفوق طاقاتهم، وهو ما كان بادياً في جودة العمل.

يقول مايك: "كانت الأمور على أسوأ حال ممكن. لكني كمدير جديد لهذا القسم أدركت أن الأمور كانت على أفضل ما يكون لي. كانت فرصة عمل رائعة. فإذا غيرت حال هذا القسم، فسأصير بطلاً. وإذا لم أتمكن من هذا، فسيكون هذا مقبولاً. فالقسم كان في حال رثة حين تسلمته على أي حال. لم يكن أمامي ما أخسره".

في تلك اللحظة، يقوم أغلب المدراء بإطلاق مبادرة استراتيجية كبيرة تهدف لإخراج الشركة من المأزق الواقعة فيه. لكن ليس مايك. فعلى مدار سنوات تعلم مايك أنه حين يفكر الناس في كيفية عمل الشيء بصورة مبكرة عن اللازم، فإن هذا يعوق قدراتهم؛ ويمنعهم من الحلم ومن التفكير على نحو كبير. كان يعلم أن تحقيق الحلم يعتمد على وضوح الرؤية.

يقول مايك: "ما تحتاجه هو رؤية كبيرة للغاية بحيث تصير ملزمة، ليس فقط للآخرين، بل ولك أيضاً. إذا لم تكن ملزمة، فلن تحصل على التحفيز كي تظل على مسارك، ولن تكون قادراً على توظيف الآخرين كي يعينوك. إن كلاً من الرؤية والاستراتيجية مهم، لكن هناك ترتيب لهما. فالرؤية تأتي أولاً دائماً. إذا كان لديك رؤية واضحة، فستتمكن من إيجاد الاستراتيجية السليمة. أما إذا لم يكن لديك رؤية واضحة، فلن تستطيع أي استراتيجية أن تنقذك. لقد رأيت هذا الأمر يحدث مراراً وتكراراً في حياتي المهنية والشخصية".

> ***إذا كان لديك رؤية واضحة، فستتمكن من إيجاد الاستراتيجية السليمة. أما إذا لم يكن لديك رؤية واضحة، فلن تستطيع أي استراتيجية أن تنقذك.***
>
> **- مايك هيات**

ما الذي فعله مايك إذاً كي يحصل على صورة واضحة لما يريد تحقيقه؟

يقول مايك: "كان أول شيء فعلته هو الذهاب إلى منتجع خاص. كان لدي هدف واحد في عقلي، وهو أن أحصل على رؤية واضحة. ما الذي كنت أريده أن يحدث؟ ماذا سيكون شكل القسم في غضون ثلاثة أعوام؟ لم أهتم البتة بشأن الاستراتيجيات، فقط ركزت على الرؤية. لو كنت قد ركزت على الاستراتيجية بدلاً من الرؤية لكنت سأقول: "حسناً، لا يمكنني رؤية كيفية تحقيق هذا الأمر، فالموقف عصيب للغاية. فنحن لا نملك موارد كثيرة للعمل بها. دعونا فقط نعبر إلى بر الأمان هذا العام. ربما يكون بمقدورنا تقليل رأس المال العامل من خلال بيع بعض المخزون القديم. وربما نتمكن من جعل عدد من المؤلفين يوقعون معنا وبهذا نحصل على بعض الزيادة في الدخل".

"هل تعتقد أن أحداً يمكنه أن يتحمس لهذا الكلام؟ هل ستجتذب هذه الرؤية المؤلفين المناسبين؟ هل ستجعلنا نحافظ على موظفينا الجيدين؟ هل ستوفر لنا موارد أكثر من الشركة؟ لا أعتقد هذا. فالمشكلة هي أن الناس يركزون تفكيرهم على الكيفية. إنهم لا يعرفون كيفية تحقيق المزيد، لذا فهم يهملون الرؤية، مقتنعين أنهم بهذا يكونون واقعيين. ويصير ما يتوقعونه هو واقعهم الجديد".

كان مايك حكيماً للغاية. فعليك أن تحدد الهدف قبل محاولة إصابته. عليك أن تعرف شكل المنظر الطبيعي أولاً قبل محاولة رسم صورة له للآخرين. عليك أن ترى الحلم بكل وضوح قبل أن تحاول تحقيقه. فإن عجزت عن رؤية حلمك بوضوح، أو إذا سمحت للمعوقات الحقيقية أو المتخيلة أن تفت في عضدك، فأنت بهذا تعوق نفسك عن تحقيق حلمك. وإن كنت ستحلم، فاحلم بشيء كبير. وهذا ما فعله مايك. فأثناء الفترة التي قضاها في معتزله توصل مايك إلى بيان يلخص رؤيته، رؤية تكون مُلزمة. وعلى أي حال، إذا لم يكن هو نفسه متحمساً لها، فلن يتحمس أحد لها. لقد أعطى لنفسه الفرصة لتخيل مستقبل مثالي. ثم كتب صورة واضحة لحلمه هذا. وإليك ما كتب:

بيان الرؤية

نيلسون بوكس هي أكبر ناشر للكتب
التحفيزية وأكثرها احتراماً.

١. نملك حق امتياز كتابات عشرة من المؤلفين الذين تبيع كتبهم الجديدة على الأقل ١٠٠٠٠٠ نسخة في أول ١٢ شهراً.
٢. لدينا عشرة مؤلفين بازغين تبيع كتبهم على الأقل ٥٠٠٠٠ نسخة في أول ١٢ شهراً.
٣. نحن ننشر ٦٠ عنواناً جديداً كل عام.
٤. مؤلفونا يجتذبون مؤلفين آخرين نيابة عنا لأنهم متحمسون للغاية للعمل معنا.
٥. يجلب لنا أفضل الوكلاء الأدبيين أفضل المؤلفين والعروض بصورة دورية بسبب سمعتنا الرائعة.
٦ نحن نضع أربعة كتب على الأقل على قائمة نيويورك تايمز لأفضل الكتب مبيعاً.
٧. لدينا على الدوام كتب أكثر من منافسينا على قوائم أفضل الكتب مبيعاً.
٨. دائماً ما نتجاوز ميزانيتنا من حيث العوائد وهامش المشاركة.
٩. يحقق موظفونا دوماً أعلى الحوافز.
١٠. نحن أسرع أقسام الشركة في النمو وأكثرها في الربحية.

كانت الصورة التي رسمها مايك للمستقبل محددة للغاية. وهذه هي الطريقة التي تجلب بها الوضوح لحلمك!

حين عاد مايك إلى المكتب طلب الاجتماع بجميع العاملين بالقسم. كان أول ما فعله هو وصف الموقف الحالي، وقد كان صريحاً فيه للغاية ولم يحاول تجميل الصورة. بعد ذلك قام بعرض حلمه عليهم. وقد وصفه بأكبر قدر

ممكن من التفصيل. ولأن رؤيته كانت واضحة، تمكن موظفوه من رؤيتها. ولأنها كانت مُلزمة، وجد أغلبهم أنها ملزمة لهم كذلك. كان يشعر بحماسهم، وبالفعل وافقه أغلبهم عليها.

بيد أن مجرد عرض رؤيتك على الآخرين ليس بالأمر الكافي. كان مايك يعلم أنه بحاجة لإبقاء الرؤية واضحة في عقله بصورة متواصلة، لذا واصل قراءة بيان الرؤية الخاص به كل يوم. كان يفكر فيه طوال الوقت. كان يدعو الله أن يمكنه من تحقيقه. وكان يحلم به.

بدأ الناس يسألونه: "كيف بالله عليك سنتمكن من تحقيق هذه الرؤية؟". في البداية كانت إجابته: "لست متأكداً، لكني واثق من أننا سنتمكن من ذلك. فقط انظروا". وبينما استمر مركزاً على رؤيته، بدأت الاستراتيجية في الظهور. ومع ذلك، لم يكن تركيزه الأساسي منصباً على الاستراتيجية. بل كان على الحلم. يقول مايك: "لقد قضيت وقتاً أكثر بكثير، ربما بنسبة عشرة إلى واحد، في التركيز على ما أريد بدلاً من التركيز على كيفية الحصول عليه".

توقع مايك أن تستغرق فترة التحول تلك حوالي ثلاثة أعوام. لكن المثير للدهشة هو أنه تمكن مع فريقه من تحقيق هذا الحلم في حوالي ثمانية عشر شهراً. وبحلول هذا الوقت كانوا قد تجاوزوا تقريباً كل جانب من جوانب الرؤية.

يقول مايك: "لم يحدث هذا لأننا كنا نملك استراتيجية عمل رائعة. بل حدث لأننا كنا نملك رؤية واضحة لما كنا نريد تحقيقه. من هنا بدأ الأمر، ومن هنا ينبغي عليك أن تبدأ إن كنت تريد أن تعيش واقعاً مختلفاً عن ذلك الذي تعيشه الآن. لا بد أن تكوّن رؤية واضحة عما تريد تحقيقه".

منذ عام ٢٠٠٢ ظل نيلسون بوكس أكثر الأقسام نمواً وأكثرها ربحية في شركة توماس نيلسون. وقد كان بيتاً لأنجح المؤلفين المتعاملين مع الشركة، وهو يواصل إنتاج أفضل الكتب مبيعاً الواحد تلو الآخر. لم يتحقق هذا مصادفة. ولم يكن من قبيل المصادفة أن يرقى مايك من منصب رئيس هذا القسم إلى منصب رئيس، والمدير التنفيذي مؤخراً، للشركة كلها. واليوم تعد مؤسسة

توماس نيلسون هي أكبر ناشر للكتب التحفيزية على مستوى العالم وسادس أكبر ناشر في الولايات المتحدة الأمريكية. وهي تواصل تحقيق النجاح، حتى في الأوقات التي تقابل فيها الشركات الأخرى العاملة في نفس المجال الصعوبات. لماذا؟ لأن الحلم الذي يملكه مايك وبقية العاملين بتوماس نيلسون للشركة واضح وضوح الشمس!

هل حلمك واضح؟

هل ترى حلمك بوضوح؟ لقد ساعد الحلم الواضح الملزم العديد من المؤسسات المتعثرة. لقد أضفت الأحلام المعنى والمغزى على حياة العديد من الأشخاص. إن كل ما قاله مايك عن الأحلام الواضحة مألوف بالنسبة لي. ففي كل مرة في حياتي أنجح في تحقيق شيء له أهمية، كان الحلم لدي واضحاً قبل البدء فيه. لقد كنت أعلم ما أسعى لتحقيقه.

إذا أردت أن تحقق حلمك، فلن تستطيع عمل ذلك إلا حين تراه بوضوح. عليك أن تحدد حلمك بدقة قبل البدء في السعي وراءه. إن معظم الناس لا يفعلون ذلك. لهذا تظل أحلامهم مجرد أحلام، مجرد أشياء مشوشة غير محددة. ونتيجة لذلك، يعجزون عن تحقيقها.

إن السعي وراء حلم ليس واضحاً أشبه بقيام شخص يحب أفلام رعاة البقر بالانطلاق في رحلة صوب الغرب الأمريكي على أمل أن يقابل شيئاً مثيراً فقط من خلال السير في هذا الاتجاه. لكن بدلاً من ذلك، على الشخص أن يحول هذه الفكرة المبهمة إلى شيء واضح محدد، مثل: "أريد أن أزور 'متحف رعاة البقر وتراث الغرب الأمريكي في أوكلاهوما سيتي'، ثم بعدها أسافر إلى أريزونا لأرى إسطبلات .O.K في تومستون، وأن أزور أولد توكسان لأرى المكان الذي صوروا فيه فيلمي المفضل Rio Bravo، ثم أشاهد وادي 'مونيومنت فالي' الجميل، حيث تم تصوير فيلمي Stagecoach و Once Upon a Time in the West هناك". الآن صار هذا حلماً يمكن تحقيقه.

إذا أردت تحقيق حلمك، يجب أن توضحه في ذهنك. وبينما تعمل نحو تحقيق هذا الأمر، إليك ببعض الأشياء التي عليك أن تضعها في اعتبارك:

١. الحلم الواضح يجعل الفكرة العامة محددة بدرجة كبيرة

حين أطلب من الناس أن يصفوا لي أحلامهم، يتلجلج الكثير منهم ويتلعثمون، محاولين العثور على الكلمات التي تصف تلك الفكرة المبهمة التي لم يحاولوا قط تحديدها. إن الحلم غير الواضح لن يساعدك على الوصول لأي شيء.

ما الذي تريد تحقيقه؟ ما الذي تريد أن تعيشه؟ ما الذي تريد أن تسهم به؟ ما الذي تريد أن تكونه؟ بعبارة أخرى، كيف يبدو النجاح من وجهة نظرك؟ إذا لم تقم بتعريفه، فلن يمكنك مطلقاً تحقيقه.

يبدو الأمر مبالغاً في البساطة، لكن السبب الرئيسي وراء عجز الناس عن الحصول على ما يريدون هو عدم معرفتهم تحديداً بما يريدون. فهم لم يعرفوا حلمهم بصورة تفصيلية واضحة ملزمة. يقول الممثل والمؤلف بين شتاين: "إن الخطوة الحتمية الأولى نحو الحصول على ما تريد في هذه الحياة هي: تحديد ما تريده".

> ***"إن الخطوة الحتمية الأولى نحو الحصول على ما تريد في هذه الحياة هي: تحديد ما تريده".***
>
> **- بين شتاين**

إن تحديد ما تريد يحتاج منك أن تكون دقيقاً وأن تضع أهدافاً يمكن قياسها. على سبيل المثال، ألقِ نظرة على تلك الأفكار المبهمة التي تمت صياغتها بصورة أكثر تحديداً.

فكرة عامة	فكرة محددة
أريد أن أفقد بعض الوزن.	أريد أن يصل وزني إلى ١٨٥ رطلاً بحلول الأول من شهر يونيو.
أريد أن أعامل مرءوسي بشكل أفضل.	سأكرم أحد مرءوسي في كل اجتماع للموظفين يجري يوم الاثنين.
أريد أن أتخلص من كل ديوني.	سأسوي حساب بطاقة الائتمان بحلول ٣١ ديسمبر لهذا العام.
أود أن أتعلم لغة ما.	سأدرس اللغة الصينية لمدة ساعة يومياً هذا العام.
ينبغي أن أحسن لياقتي البدنية.	سأسبح لمدة ساعة كل يوم.
أحتاج أن أحسن من مهاراتي القيادية.	سأقرأ أحد الكتب عن القيادة كل شهر.

لا يجب أن يكون الحلم مجرد فكرة عابرة. فحتى الحلم السخيف للغاية من الممكن تحقيقه. في أوائل ستينيات القرن العشرين حول الرئيس جون إف كينيدي الحلم الكبير إلى واقع ملموس حين قال: "يجب أن تكرس هذه الأمة نفسها لتحقيق الحلم المتمثل في إرسال البشر إلى القمر قبيل انتهاء هذا العقد". يقول ألبرت سيبيرت، نائب المدير السابق لعمليات الإطلاق في مركز كينيدي للفضاء: "إن السبب وراء نجاح ناسا هو أن ناسا كان أمامها هدف واضح تمام الوضوح، وقد عبرت عن هدفها هذا". حين تبدأ في التساؤل حول ما يمكنك تحقيقه وتبدأ في التفكر في المستقبل، حريٌّ بك أن تحلم أحلاماً كبيرة. لكن حين يحين وقت البدء في تنفيذ الحلم، عليك أن تكون محدداً.

إن كونك محدداً لا يستلزم بالضرورة أن تفكر في كل تفصيلة صغيرة قبل المضي في طريقك. فهذا سيكون خطأً. يجب أن تكون الفكرة الكبيرة واضحة. أما بقية الأمور فستتكشف من تلقاء ذاتها وأنت تمضي في طريقك قدماً،

ووقتها ستقوم بالتعديلات التي تحتاجها. لكن عليك أن تكون محدداً قدر الإمكان حيال حلمك.

على مدار سنوات شجعت القادة على إضافة القيمة إلى مرءوسيهم، وأن ينموهم، ويحفزوهم من أجل مساعدتهم على تحقيق النجاح. إن إضافة القيمة للأشخاص هي موهبة طبيعية لدي، لكن الأمر ليس كذلك لكثير من الأشخاص، بل إني أرى البعض يعاني في سبيل الحصول عليها. ولأنني كنت أتوق لمساعدة الآخرين في هذا الجانب، أدركت أنه ينبغي علي أن أكون محدداً حيال هذا الأمر وأن أكتب عنه. كانت النتيجة هي كتاب ألفته مع ليس باروت بعنوان 25 Ways to Win with People: How to Make others Feel Like a Million Bucks. وقد قدم الكتاب تدريبات لمساعدة الناس على إضافة القيمة للآخرين. والآن لم أعد أضيف القيمة للناس وحسب، بل صرت أساعدهم على فعل هذا الأمر كذلك.

٢. إن الحلم الواضح لا يصير واضحاً دون بذل الجهد

لن تحتاج إلى مجهود كبير كي تجعل عقلك يهيم ويحلم. بيد أنك ستحتاج إلى مجهود كبير كي تركز عقلك على مهمة تشكيل حلم واضح ملزم. يقول مايك هيات إنه حين ذهب إلى ذلك المعتزل كي يحصل على فكرة واضحة عن قسمه، اختار مكاناً معزولاً يجلس فيه ممسكاً بقلم ودفتر أوراق. لقد بدأ العملية بوصف الواقع الحالي الذي كان يواجهه كتابة. لقد كان أميناً مع نفسه إلى أقصى حد، وكتب كل شيء لا يعجبه. ووقتها فقط كتب بالتفصيل ما كان يريد تحقيقه في المستقبل، وليس مجرد حلم مبهم بالنجاح أو التحسن. بل إنه حتى كتب حلمه مستخدماً زمن المضارع كي يجعل الحلم ملموساً قابلاً للتصديق.

ابذل الجهد كي تجعل حلمك واضحاً، مستخدماً في ذلك أدواتك وطرقك. إذا كنت مثل مايك، يمكنك أن تذهب إلى مكان منعزل دون أن تحمل معك

شيئاً عدا الورقة والقلم. أما أنا، على النقيض من ذلك، فأحتاج محفزات مبدئية كي تعينني على التفكير في الاتجاه السليم. ربما يمكن لها أن تساعدك أنت أيضاً. إليك ببعض الأشياء الضرورية التي أجلبها معي حين أكون بصدد مهمة استيضاح حلمي...

- أسئلة. بالنسبة لي، فإن العملية كلها تبدأ بالأسئلة التي أوجهها لنفسي. إن الحلم متأصل في الحالم على الدوام، في خبراته، أحواله، مواهبه، فرصه. لذا فأنا أسأل:

ما الذي أشعر به؟ - ما الذي تخبرني به مشاعري؟
ما الذي أحسه؟ - ما الذي يخبرني به حدسي؟
ما الذي أراه؟ - ما الذي يحدث من حولي؟
ما الذي أسمعه؟ - ما الذي يقوله الآخرون؟
ما الذي أعتقده؟ - ما الذي يخبرني به عقلي وفطرتي؟

إن استطعت أن أحصل على صورة جيدة حول موقفي الحالي، ما أعرفه وما أريده، أكون وقتها على الطريق نحو استيضاح حلمي.

- *المصادر*. نادراً ما أفكر في أو أبتكر أو أحلم في الفراغ. إنني مؤمن بشدة بأهمية الأدوات المعينة. في بعض الأحيان قد يعني هذا قراءة كتاب أو الاستماع إلى رسائل على اسطوانة مدمجة أو مشاهدة فيلم أو قراءة مقولات مأثورة. في أوقات أخرى قد يعني وضع صورة أو شيء أمامي كي يساعدني على أن أحلم. في أكثر من مرة كنت أحتفظ بصورة فوتوغرافية على مكتبي على مدار عام أو أكثر كي تساعدني على رؤية حلمي بشكل أكثر وضوحاً.
- *الخبرات*. منذ سنوات حين كان حلمي بناء دار عبادة كبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية، عززت هذه الفكرة واستوضحتها من خلال زيارة عدد من الدور المشابهة عبر أرجاء البلاد. كما

سافرت إلى المناطق التاريخية وزرت منزل أحد أبطالي الذي دائماً ما ألهمني. مثل هذه الخبرات ساعدتني على جعل حلمي أكبر وأكثر وضوحاً.

- *الناس*. حين أحلم، فأنا أفكر في الأشخاص الذين حققوا بالفعل ما أريد تحقيقه. على مدار ثلاثة أعوام قمت بعقد مقابلات مع القادة الذين حققوا ما كنت أحلم بتحقيقه وذلك حتى يمكنني استلهام الأفكار منهم. وقد أمدتني هذه التفاعلات بالثقة وجعلتني أحلم بشيء أكبر وجعلت صورة حلمي أوضح في ذهني. إن الاستماع للناس وهم يخبرونك بتفاصيل رحلتهم من الممكن أحياناً أن يساعدك على اكتشاف تفاصيل رحلتك أنت.

إن كنت قد توصلت إلى طريقة لإضفاء الوضوح على حلمك، فبادر بالعمل عليها. إذا لم تكن قد توصلت لواحدة، فجرب طريقتي. أو افعل مثلما فعل مايك. لكن بغض النظر عن الطريقة، تذكر الآتي: هي دائماً عملية متكاملة. قد تأتيك صورة حلمك الواضحة على حين غرة، بصورة مفاجئة، لكن لأغلب الناس لا يسير الأمر على هذا النحو. فأغلب الناس بحاجة لمواصلة العمل عليها، واستيضاحها، وإعادة رسمها من جديد. إذا كانت هذه العملية صعبة، فلا يوجد ما يدعوك للتخلي عنها. في الحقيقة، إذا كانت تلك العملية أسهل من اللازم، فربما أنك لا تحلم حلماً كبيراً بما يكفي. فقط واصل العمل عليها لأن صورة الحلم الواضحة تستحق القتال من أجل الوصول إليها.

٣. الحلم الواضح يؤكد على هدفك

إن كنت قد أجبت عن سؤال الملكية كي تتأكد من أن الحلم حلمك أنت فعلاً، ينبغي أن يعزز العمل على استيضاح الحلم من العمل الذي قمت به بالفعل. إن التركيز على حلمك ينبغي أن يؤكد إحساسك بأنك تسير على الطريق السليم، وينبغي أن يقوي من حس الهدف لديك.

على مدار حياتي وجدت أن هذه الفكرة صائبة. فأثناء بذلي الجهد لاستيضاح حلمي اكتشفت أنه كلما رأيت حلمي بصورة أكثر وضوحاً، زادت قدرتي على رؤية هدفي بشكل أوضح. وهذا أمر صحيح، من وجهة نظري، لأن حلم الشخص وهدفه متشابكان سوياً. فنحن مطبوعون على أن نرغب في الأشياء التي نستطيع أن نقوم بها. ولهذا السبب، حين قمت بزيارة دور العبادة ذات التأثير القوي، شعرت بالتوافق مع هذه الفكرة. شعرت أنني أنتمي لمثل تلك الأماكن. وحين قمت بمقابلة القادة الناجحين في هذه الدور، شعرت أنني أستطيع أن أكون مثلهم. فبصورة ما، كان الموقف غريباً. كنت أذكي نيران خيالي، وأحلم على نحو أكبر، وفي الوقت نفسه أكد لي هذا الأمر أنني كنت أسير على الطريق السليم. كان بمقدوري رؤية صورة لحلمي، وكنت أرى نفسي في هذه الصورة!

> ***أثناء بذلي الجهد لاستيضاح حلمي***
> ***اكتشفت أنه كلما رأيت حلمي بصورة أكثر وضوحاً،***
> ***زادت قدرتي على رؤية هدفي بشكل أوضح.***

حين يكون حلمك وهدفك على نفس الطريق، فستعلم بهذا الأمر. ينطبق هذا الأمر على المخرج ستيفن سبيلبرج. فحين كان في المدرسة الثانوية كان يحلم بإخراج الأفلام. وقد قال لوالده أرنولد: "أريد أن أكون مخرجاً".

أجابه والده: "حسناً، إذا أردت أن تكون مخرجاً، فعليك أن تبدأ من القاع، عليك أن تبدأ في أي وظيفة صغيرة في هذا المجال، ثم تشق طريقك إلى القمة".

رد عليه سبيلبرج الصغير قائلاً: "كلا يا والدي، فأول فيلم سأشارك فيه سأكون أنا مخرجه".

قال والده: "لقد أدهشني كلامك هذا. إن هذا الأمر يتطلب منك شجاعة هائلة". لقد كان أرنولد سبيلبرج منبهراً بطموح ولده وثقته بنفسه، وقد موّل

أول فيلم أنتجه سبيلبرج وكان بعنوان Firelight، وهو فيلم خيال علمي مشوق تم عرضه في دار عرض صغيرة في فينيكس بولاية أريزونا. أثناء عمل الفيلم أخبر سبيلبرج الصغير مساعديه: "أريد أن أكون سيسيل بي دي ميل أفلام الخيال العلمي".[1] وهذا ليس بالوصف السيئ لما أصبح عليه، وهو الذي أنتج أو أخرج أفلاماً على غرار Jurassic Park و Men in Black و Transformers و ET و Minority Report و Back to the Future و Gremlins و Close Encounters of the Third Kind وغيرها من أفلام الخيال العلمي. لقد كان حلم سبيلبرج واضحاً، وقد ساعدته قوة هذا الوضوح على تحقيقه.

حين تختبر حلمك وتسعى من أجل إضفاء الوضوح عليه، فإن التوافق بين حلمك وهدفك سيغير من حياتك. لماذا؟ لأنه سيوضح لك الغرض من وجودك على هذا الكوكب. إذا لم تشعر بهذا التوافق والتعزيز، ربما تكون بحاجة للعودة إلى سؤال الملكية كي تتأكد من أن حلمك هو حلمك أنت فعلاً.

٤. الحلم الواضح يحدد أولوياتك

يعتبر الكثيرون أن فيلم The Bridge on the River Kwai، والفائز بجائزة الأوسكار لأفضل فيلم لعام ١٩٥٧، هو أفضل فيلم تم إنتاجه على الإطلاق. إن الشخصية الرئيسية في الفيلم، الكولونيل نيكولسون، والذي لعب دوره الممثل أليك جينيس (والذي فاز بجائزة الأوسكار عن هذا الدور في العام نفسه)، هي مثال على الأولويات الموضوعة في غير محلها. فنيكولسون، الرجل المحترم والقائد قوي الشكيمة، يتم أسره على يد القوات اليابانية إبان الحرب العالمية الثانية، ثم يجد نفسه أعلى الضباط رتبة في معسكر اعتقال في بورما. يحاول آسروه اليابانيون أن يجبروه على قيادة رفاقه الأسرى لبناء جسر لخط السكك الحديدية. في البداية يقاوم نيكولسون ببطولة، لكن مع الوقت تلين عريكته ويبدأ في بناء المشروع. وفي نهاية المطاف يشعر بالفخر الشديد بالعمل الذي قام به رجاله في تشييد هذا الجسر لدرجة أنه يتناسى هدفه الأساسي، ألا وهو هزيمة اليابانيين في الحرب.

وفي نهاية الفيلم تأتي لحظة يقوم فيها نيكولسون بالفعل بحماية الجسر ضد هجمات قوات الحلفاء التي استهدفت الجسر بغرض تدميره. لكنه في لحظة مفاجئة بينما يلفظ أنفاسه الأخيرة يقول: "ما الذي فعلته؟" ويكون آخر ما يفعل هو تفجير الجسر بيديه.

من السهل أن يعلق الإنسان بين رحى الحياة اليومية بحيث تغيب الصورة الكبرى عن ناظريه. ولكن، حين يكون حلمك واضحاً أمام عينيك، فسيساعدك هذا على تحديد أولوياتك بشكل سليم.

وعلى الرغم من أنني درّست هذه الحقيقة لسنوات، فإن هناك أوقاتاً تمر بي أحتاج فيها لتذكير بها. وقد حدث هذا الموقف في ديسمبر من عام ٢٠٠٧ حين ذهبت للمستشفى بسبب شعوري ببعض الدوار. وبعد يومين من الاختبارات، علمت أنني أعاني من عدم انتظام في ضربات القلب.

زارني د. كراندول، طبيب القلب الجديد، في المستشفى ليتحدث معي بخصوص صحتي. كنت أعرف ما سيقول. فلم أكن أسير على نظام غذائي سليم لبعض الوقت. لذا، في محاولة مني لإظهار أنني أعلم ما سيقول قلت له: "د. كراندول، أعرف أنني بحاجة لضبط وزني قليلاً".

رد علي بقوله: "كلا، أنت لست بحاجة لضبط وزنك"، أدهشني رده هذا، وللحظة راودني الأمل، لكنه أردف قائلاً: "أنت بحاجة لفقدان الوزن يا جون، فأنت شخص بدين! وبعد أن تقوم بفقدان بعض من وزنك الزائد، ستكون وقتها بحاجة لضبط الوزن!". وخلال محادثتنا التي امتدت لخمس عشرة دقيقة، أخبرني عشرات المرات بأنني بدين. لقد كان يحرص على أن يوصل لي الصورة بكل وضوح.

في ظل وضوح المشكلة أمامي وحلمي بأن أحافظ على صحة طيبة حتى أتمكن من قضاء بعض الوقت مع أسرتي، صارت أولوياتي واضحة أمامي. كنت مستعداً لفعل كل ما علي فعله كي أصل للوزن المناسب. كان هذا يعني تغيير أولوياتي وتطوير نمط جديد للعيش، والذي سيملي علي ما سأفعله في المستقبل. وإلى إشعار آخر، لن أتناول أكثر من ألف وستمائة سعر حراري

في اليوم. وسأمارس التدريبات الرياضية لمدة لا تقل عن الساعة يومياً. فإذا كنت أريد تحقيق حلمي المتمثل في عيش حياة طويلة صحية، فسيكون علي أن أعيد ترتيب حياتي وفق هذه الأولويات.

ليس بمقدور إنسان أن يملك كل شيء. إننا نظن أن هذا ممكن، لكنه في الحقيقة محال. وإذا كنت ترى حلمك بوضوح، وتضعه نصب عينيك باستمرار، فسيساعدك على فهم ما يجب عليك التضحية به، وما يجب تكريس نفسك له من أجل مواصلة التقدم صوبه.

وحدها الصورة الواضحة عن نفسك وعما تريد تحقيقه ستساعدك على تحديد أولوياتك. نحن جميعاً نقوم بخيارات. لكن السؤال هو: هل ستقدم على الخيارات التي ستقربك من حلمك أم تلك التي تبعدك عنه؟ فإذا لم تكن تعرف على وجه التحديد ما هو حلمك، فلن تكون قادراً على تبني الخيارات السليمة. إن وضوح الرؤية يخلق وضوحاً في الأولويات.

> ***إن وضوح الرؤية يخلق وضوحاً في الأولويات.***

٥. الحلم الواضح يحدد الاتجاه ويحفز الفريق

دون شك سيتطلب منك حلمك الكبير مشاركة بعض الناس معك. وإذا كنت جزءاً من مؤسسة لها أهداف أو رؤية، فعليك أن تعمل بالتعاون مع أشخاص آخرين كي تحققها. وبغض النظر عن أي شيء، عليك أن تكون قادراً على العمل مع فريق. ولا يمكن تحقيق ذلك بنجاح إلا حين تكون لديك صورة واضحة لما تريد تحقيقه.

يقول جيم توني، المؤلف وحكم دوري كرة القدم الأمريكية الأسبق، إن العديد من المؤسسات تفشل في تحقيق الأهداف التي أنشئت لتحقيقها وذلك

لأنها لم تحدد أهدافها بوضوح. وهو يؤكد: "إذا لم يتفهم الموظفون أهداف الشركة وخطة العمل الخاصة بها، فلن يتم تحقيق تلك الأهداف". ثم يشير إلى أن لعبة كرة القدم من المحال أن تكون الأهداف فيها غير واضحة. فيقول: "إن الأهداف محددة بوضوح على الدوام. ففي نهاية الملعب هناك خط الهدف. لماذا نطلق عليه اسم خط الهدف؟ لأن الأحد عشر لاعباً في الفريق المهاجم يحشدون قواهم من أجل غرض وحيد، أن تعبر الكرة هذا الخط. ولكل واحد في الفريق مهمة محددة، الظهير الربعي، ملتقط الكرة، ظهير الجنب، كل لاعب يعرف تحديداً المطلوب منه. وحتى الفريق المدافع له هدف، وهو منع الفريق المهاجم من تحقيق هدفه".

يقول رجل الدين والكاتب والمحرر إد راول: "إن الحلم هو مستقبل أفضل يحتاج إلى مهندس معماري يري الآخرين كيفية تحقيقه في الواقع". إذا كنت قائداً، فعليك أن تكون ذلك المهندس المعماري. عليك أن تحدد الحلم وتكون قادراً على رسمه، ليس فقط من أجل صالحك وحدك، بل لصالح الآخرين كذلك.

ذات ليلة تناولت العشاء في دالاس برفقة مهندس معماري يدعى جون فليمنج. وقد قال لي: "إذا كنت مهندساً معمارياً، فلن يمكنك البدء في تشييد أي مشروع قبل أن تستكمله أولاً". وهو يعني بهذا أنك إذا كنت أنت صاحب الرؤية، أي القائد، فستحتاج لمعرفة الهدف النهائي قبل أن تبدأ في قيادة فريقك نحوه. وإن عجزت عن ذلك، فسيستحيل على فريقك أن يحقق رؤيتك.

بوصفي قائداً ومعلماً للقيادة، أفكر على الدوام في كيفية توصيل رؤيتي للآخرين. فإذا كانت الصورة التي يرسمها القائد مبهمة، فلن يسلك المرءوسون السبل الصحيحة لتحقيق الهدف. إن عدم الوضوح يعوق المبادرة، ويمنع المثابرة، ويقوض أساس المتابعة. فالتابعون لا يبذلون أقصى ما لديهم من أجل شيء لا يفهمونه. والناس لا تواصل العمل نحو شيء لا يمكنهم رؤيته. ولا يوجد شخص يشعر بالتحفيز لتحقيق شيء لا يراه بوضوح.

فالتابعون لا يبذلون أقصى ما لديهم من أجل شيء لا يفهمونه. والناس لا تواصل العمل من أجل شيء لا يمكنهم رؤيته. ولا يوجد شخص يشعر بالتحفيز لتحقيق شيء لا يراه بوضوح.

هناك قصة تعجبني عن مدرب لألعاب القوى كان يوصل هدفه لعدائيه قبل السباق. فقبل طلقة البداية مباشرة كان يقول لهم: "ابقوا بمحاذاة اليسار وعودوا إلى هنا بأسرع ما يمكنكم". لا أظن أن الأمر يمكن أن يصاغ بصورة أوضح من ذلك.

ففي أي وقت يعجز فيه فريق أو قسم أو مؤسسة عن رؤية صورة واضحة لما يراد تحقيقه، سيكون من المحتم أن تحيد عن المسار. وقد واجهت هذه الحقيقة في عام ١٩٨١ حين صرت كبير رجال الدين في دار عبادة سكاي لاين ويسليان. ورغم أن عدد مرتادي الدار كان يزداد في الماضي، فإنه ظل ثابتاً دون زيادة على مدار سنوات. وقد شعرت على الفور أن القيادة قد ضلت طريقها. متبعاً غريزتي، طلبت من كل عضو من أعضاء مجلس إدارة الدار أن يكتب لي هدف دار العبادة على بطاقة مقاس خمسة في ثمانية. تأكدت شكوكي حين قرأت البطاقات ووجدت أن الأعضاء السبعة عشر كتبوا خمس عشرة إجابة مختلفة.

لقد كانت قوة دار العبادة مشتتة، ولم يكن الاتجاه واضحاً. لماذا؟ لأن قادة المؤسسة لم يقدموا حلماً مشتركاً للجميع. لا عجب إذن أنهم عجزوا عن المضي قدماً. على مدار الأشهر الستة التالية عملنا على تحديد قيمنا الجوهرية ورؤيتنا المشتركة. وحين أصبح حلم دار العبادة واضحاً، زادت طاقة القادة. وقد حمل القادة المتحمسون المركزون الآن على هدفهم تلك الصفات إلى جمهور الدار. وكانت النتيجة أن حجم مرتادي الدار تضاعف ثلاث مرات

على مدار الأعوام العشر التالية مما خلّف أثراً إيجابياً على المجتمع، وهو ما كان حلمنا من الأساس.

عليك أن ترى حلمك كي تحققه

يمضي أغلب الناس حياتهم وهم يهيمون على وجوههم. فليس لديهم أحلام واضحة، أو صورة جلية عما يريدون تحقيقه. وحتى حين تقدم الفرصة العظيمة نفسها إليهم، فهم يفتقرون للقدرة على رؤيتها وبناء حلم عليها.

في عام ١٨٦٦ لاحظ أحد الجيولوجيين الهواة بعض الأطفال الأفارقة وهم يلعبون بحجر متلألئ. سأل والدتهم وهو مهتم بالأمر ما إذا كان بمقدوره شراؤه منها. قالت له إنه لا يساوي شيئاً وأعطته إياه دون مقابل. بعد ذلك حين فحصه بدقة أكبر، تأكد حدسه، لقد كان هذا ألماساً. وقد قدر وزنه بحوالي ٢١ قيراطاً.[٢]

حين سمع الآخرون عن اكتشافه هذا وغيره من الاكتشافات، تم إرسال عالم متخصص في المعادن يدعى جيمس جريجوري للتحقق من الأمر. وقد أفاد بأن جنوب أفريقيا من غير المرجح أنها تحتوي على الألماس. وقد توقع أن الاكتشافات السابقة لحجر الماس أتت نتيجة تناول طيور النعام هذه الأحجار من أماكن أخرى بعيدة ثم إخراجها في برازها في جنوب أفريقيا.

بعد نشر تقرير جريجوري بأيام قلائل، تم اكتشاف ٨٣ قيراطاً من الماس في المنطقة التي زارها. وهذه المنطقة معروفة الآن بأنها "نجمة جنوب أفريقيا"، وشهدت أولى عمليات التعدين في الدولة التي تعد اليوم المنتج الأكبر للماس على مستوى العالم. وماذا عن جريجوري؟ لقد خلد اسمه، لكن ليس على النحو الذي كان يرغبه. وفي صناعة الماس، حين يسيء أحدهم الحكم على الأمور يقال عنه "تصرف مثل جريجوري".[٣]

من بين الأشخاص الذ ين تداعوا على جنوب أفريقيا إبان فورة التنقيب عن الماس كان يوجد شاب صغير يدعى سيسيل رودز، جاء من بريطانيا يحلم بالنجاح. لقد رأى هو وأخوه إمكانية التنقيب عن الماس في المنطقة واشتر حقوقاً للتنقيب قدر ما استطاعوا. كما أنهما اشتريا ماكينة لصنع الثا من إنجلترا وجاءا بها إلى جنوب أفريقيا حتى يبيعا الثلج لعمال المنا م الذين يعانون من شدة القيظ. وقد استخدما الأرباح لشراء المزيد من حة ق التنقيب. وفي عام ١٨٨٠ تقابل رودز مع دي بيرز، أكبر منتجي الماس على مستوى العالم.[٤]

عند الفكير في حلمك، كيف تصف رؤيتك؟ هل تقبل بالواقع كما هو؟ أم هل تنظر إلى الأشياء بأعين مفتوحة، متحرياً فرصاً عظيمة؟ وحين تراها، هل أنت جاد بما يكفي حيال تحقيق حلمك بحيث تختبره من خلال تعريفه للآخرين؟ هل أنت مستعد لوصفه بكل تفصيل، وأن تكتبه على الورق، وأن تخبر الآخرين بشأنه؟

فقط من يرون أحلامهم يملكون القدرة على تحقيقها.

إن لم يكن الأمر كذلك، فأنت تضيع على نفسك الكثير. فقط من يرون أحلامهم يملكون القدرة على تحقيقها. إن استطعت الإجابة عن سؤال الوضوح بنعم وكنت ترى حلمك فعلاً بكل وضوح، فستزيد من احتمالات ألا تكتفي فقط برؤية حلمك في يوم ما، بل أن تعيشه!

يمكنك الإجابة بنعم عن سؤال الوضوح:
هل أرى حلمي بوضوح؟

حان الوقت كي ترى حلمك بكل وضوح، وبالتفصيل. إن كان لديك فكرة عامة عن حلمك، فقد تقع تحت إغراء المسارعة بوضع استراتيجية لتحقيقه. لا تفعل هذا الآن. فكما أكد مايك هيات، فإن الرؤية تأتي أولاً. ابدأ بكتابة وصف تفصيلي لحلمك. اترك العنان لخيالك. اكتب أكبر عدد من العناصر أو الأجزاء. لا تتوقف حتى يكون لديك أكثر مما تعتقد أنك تريده.

الآن قم بتجسيم كل ما تستطيع. اجعله قابلاً للقياس. لا تقلق حيال كيفية الوصول لحلمك بعد. كن جريئاً، جسوراً، واحلم أحلاماً كبيرة!

الخطوة التالية هي أن تعبر عن حلمك كتابة. لقد حدد مايك حلمه في عشرة عناصر واضحة يمكن قياسها. افعل شيئاً مشابهاً مع حلمك. لا يهم العدد، فقط ينبغي أن يكون كافياً لتغطية حلمك، لكن حاول أن يكون قليلاً قدر الإمكان.

لا تتوقع أن تنجز العملية كلها في جلسة واحدة. فأغلب الناس يجد هذا مستحيلاً. بدلاً من ذلك أعطِ نفسك الوقت. قد ترغب في الاختلاء بنفسك في منتجع كي تبدأ هذه العملية. إن كان في مقدورك أن تفصل نفسك عن البيئة المحيطة المعتادة أو الروتين اليومي ليوم أو اثنين، قد تستطيع إنجاز هذه المهمة. وإن لم يكن هذا بوسعك، فخذ يوماً لتحلم فيه، ثم عد لتلك العملية لعدة ساعات في أي وقت في الأسبوع التالي لذلك. لا تنسَ هدفك: اجعل حلمك واضحاً ومحدداً قدر الإمكان. ثم اجعله أمامك حتى يمكنك رؤيته كل يوم.

الفصل ٣

سؤال الواقعية: هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي؟

الواقع... هو عدو الأوهام، لكنه ليس عدو الحلم.

- رودي رويتيجر

الأحلام، بطبيعتها، ليس من المفترض أن تبدأ من الواقع. فهي من المفترض أن تكون خيالات، صعبة التصور، غير مألوفة. فهي على أي حال آتية من الآمال والرغبات والاحتمالات. وهي جميعاً نتاج الخيال والإبداعية. لكن هذا يمكن أن يثير مشكلة. هل الحلم يستحق السعي وراءه إذا لم تكن هناك أدنى فرصة في تحقيقه على أرض الواقع؟ لا أعتقد هذا.

العديد من الناس يقعون ضحايا فهم خاطئ حيال موضوع الأحلام. فقد سمعوا آباءهم ومعلميهم والمتحدثين المحفزين وهم يقولون أشياء على غرار: "يمكنك تحقيق كل ما تحلم به"، و"إن آمنت بالشيء، فستستطيع تحقيقه". وقد قرءوا كلمات إدموند أونيل التي شدت من عزم الحالمين والتي قال فيها: "لديك القدرة على الحصول على كل ما تسعى للحصول عليه، فداخلك توجد كافة الإمكانيات التي يمكنك تخيلها. اسعَ دوماً لأعلى مما تعتقد أنه يمكنك الوصول إليه. ودوماً، ستكتشف أنك قادر على تحقيق أي هدف".

يا للهراء! لا أصدق هذا الكلام بخصوص أحلامك، ولا أصدقه بخصوص أحلامي كذلك. نعم، نحن في حاجة لأن نحلم أحلاماً كبيرة، بيد أننا لا نملك القدرة على الحصول على كل ما نسعى إليه. فأنا لا أملك القدرة على تحقيق كل شيء يمكنني تخيله. لا أعتقد أنه يمكنني تحقيق *أي* هدف. فهذا أمر يخالف الواقع.

وعلى نحو مشابه يقول الكاتب ريتشارد باش: "لا تنتابك أبداً أمنية دون أن تكون قد أوتيت القوة اللازمة لتحقيقها". لكن إذا تدبرت هذه المقولة للحظات، فستدرك أنها بعيدة كل البعد عن الحقيقة. في مرحلة معينة، يحلم كل طفل بالطيران مثل الطيور. ألن يكون هذا رائعاً؟ لكنه لن يحدث، مهما تخيلناه بوضوح.

عقلية النجاح الخاطئة

إن كانت لديك أي شكوك حيال الحقيقة القائلة بأن الناس يقعون ضحايا هذا الوعد الزائف، كل ما عليك فعله هو مشاهدة برنامج التليفزيون الواقعي الشهير American Idol. إن كنت قد شاهدته، فستعلم ما أتحدث عنه. فعشرات الآلاف من الأشخاص يتقدمون لهذا البرنامج محاولين أن يكونوا نجوماً، لكن فقط أفضلهم، وأسوأهم، هم من يحصلون على فرصة الغناء أمام المحكمين، الذين يختارون المتنافسين الفائزين لكي يتم توقيع عقود لعمل تسجيلات لهم.

بعض هؤلاء المتنافسين لا يدركون شيئاً بخصوص أنفسهم وقدراتهم. فتراهم يقومون بغناء ألحان نشاز، ويصرخون، ويصيحون، ويعوون. وتراهم يخبرون الجميع كم هم فخورين بأنفسهم وواثقين بموهبتهم، حتى هؤلاء الذين لم يغنوا على جمهور من قبل. وحين يخبرهم المحكمون أنهم ليسوا جيدين بما يكفي، هؤلاء المحكمون الذين هم موسيقي محترف/منتج تسجيلات، ومطرب شهير له ست أغنيات احتلت المراكز الأولى، ومدير تسجيلات (ذو خبرة تتجاوز

الستين عاماً)، تنتاب هؤلاء الراغبون في النجومية نوبات غضب، ويوجهون الإهانات ويقول الواحد منهم: "هذا رأيك فقط! فأنا مطرب عظيم".

لا بد أن أقر بأنني أجد بعض العروض المقدمة مسلية، لكني لا بد وأن أتساءل أين أصدقاء وأسرة هؤلاء الأشخاص. ألم يخبرهم أحد الحقيقة عن أنفسهم من قبل؟ ألم يعطهم أحد تقييماً صادقاً من قبل؟ إن الجميع باستثناء المتسابق نفسه يعلمون أنه غير مؤهل تماماً لتحقيق هذا الحلم!

إن الإيمان بالحلم لا يكفي وحده. وانتظار تحققه بشدة ليس كافياً بدوره. هل هـؤلاء المتنافسين شغوفون بأحلامهم؟ نعم. هل هم ملتزمون حيال أحلامهم؟ نعم، على الأقل في هذه اللحظة. هل سيحقق كل واحد منهم حلمه ويصير نجم الغناء؟ كلا! لماذا؟ لأن الحلم والواقع لم يلتقيا قط.

الموهبة والعمل الجاد والحلم

على العكس نجد قصة أندي هال، ابن جون هال، الرئيس والمدير التنفيذي لشركتي EQUIP و Injoy Stewardship Services. لطالما أحب أندي الموسيقى. تقول والدته، شارون، إن أندي كان يغني حتى قبل تعلم الكلام. وبينما يحاول الآباء في المعتاد حث أبنائهم على التدرب على الموسيقى، كانت شارون تحاول جعله يتوقف عن التدرب.

حصل أندي على أول جيتار له حين كان عمره ثمانية أعوام، وقد اعتاد العزف عليه بصورة طبيعية، وعلم نفسه كيف يعزف على أوتاره. كما أنه تعلم من تلقاء ذاته كيفية العزف على آلات أخرى، مثل البوق والبيانو، لكن شارون كانت تميل للآلات الوترية أكثر. ولم يكن الأمر مفاجئاً حين قام بتكوين أول فرقة موسيقية وهو لا يزال في الصف السادس. اعتاد هو وأصدقاؤه العزف في حجرة باردة ذات جدران خرسانية قرب منزله في تورونتو. بحلول عامه الثالث عشر كان هو وصديق له يقومان بكتابة الأغاني سوياً عبر الهاتف، مستخدمين جهاز تسجيل لتسجيل أغانيهما.

حين كان أندي في عامه الأول في المدرسة الثانوية، كان قد سئم الدراسة. كان مستعداً لترك دراسته والعمل في مجال الموسيقى. كان رد والده هو: "ما خطتك؟". فكر أندي في الأمر قليلاً ثم تقدم لوالديه باقتراح: سيترك المدرسة، ويتعلم من المنزل ليحصل على شهادة التعليم الثانوي بينما يعكف على تأليف ألبومه الأول في الوقت نفسه. كان أندي يرى أنه يستطيع إتمام عمله الدراسي في ساعتين يومياً. وهذا سيتيح له الوقت كي يؤلف الأغاني، ويكون فرقة موسيقية، ويجمع المال الذي يحتاجه لتأجير الأستوديو، ويسجل الألبوم. وافق والداه، وبدأ بالفعل. لقد كان محقاً بخصوص عمله الدراسي، وفي هذا العام حقق هدفه وسجل أول ألبوماته، بمساعدة مجلة موسيقية أعطته المال كي يستأجر أستوديو للتسجيل فيه.

ورغم أنه لم يطرح ألبومه في الأسواق، فإن هذه التجربة علمت أندي الكثير. لقد خرج من هذه التجربة بفرقة متماسكة، والتي أسماها مانشستر أوركسترا، وتعلم الكثير عن عالم الموسيقى، وخرج بخطة للمضي قدماً. إن أغلب الموسيقيين الصغار يتحمسون لإنتاج أول ألبوم لهم، وبالتالي يوقعون على عقود يتخلون بموجبها عن حقوقهم فيه ويفقدون السيطرة على موسيقاهم من أجل الحصول على مكسب سريع في البداية. يعطيهم هذا التعاقد دفعة جيدة في البداية، ثم يتوقع بعد ذلك من الفرقة أن تعمل بجد من أجل تسديد المال الذي حصلت عليه. وإذا لم تحقق الفرقة العائد الذي يريده المنتج، يتخلى عن الفرقة، ولا يسمع أحد بها بعد ذلك.

كانت لدى أندي فكرة أخرى. لم يكن يريد أن يوقع اتفاقاً كبيراً ويقع في هذا الفخ. بل كان يريد أن يطلق ألبومه عبر الإنترنت وأن يتبع هذا بجولة لفرقته. كما أراد أن ينشئ العلامة الموسيقية الخاصة به ويروج لها. وقد أسماها Favorite Gentlemen، وهو الاسم الذي استوحاه من لاعبيه المفضلين في فريق البيسبول أتلانتا بريفز.

وقد رفض عدة عروض من شركات للتسجيلات إلى أن وجد ما هو مناسب له، شراكة مع شخص يقبل ليس فقط التوقيع مع الفرقة، بل والعلامة الموسيقية كذلك. وفي النهاية وجد هذا الشريك في سوني. وكجزء من الصفقة، تلقى في البداية قدراً أقل من المال، لكنه احتفظ بقدر أكبر من السيطرة على موسيقاه. وقد تلقى من سوني أموالاً تمكنه من التعاقد مع بعض الفرق الأخرى كي تغني تحت علامته الموسيقية. كانت رؤية أندي هي أن يخلق مجتمعاً من الفنانين. أخبر أحد مدراء شركة للتسجيلات أندي أنه لم يقابل من قبل شاباً عمره تسعة عشر عاماً لديه خطة عمل بهذه الروعة.

وبينما أكتب هذه السطور، يبلغ أندي من العمر واحداً وعشرين عاماً، وهو رئيس شركته الموسيقية، ووقع عقوداً مع عشر فرق، والتي أصدرت خمسة عشر ألبوماً إلى الآن. لقد أنتجت مانشستر أوركسترا وطرحت بالأسواق أول ألبوماتها، والذي يدعى I'm Like a Virgin Losing a Child. وقد ظهرت الفرقة في برنامجي The Late Show with David Letterman و Late Night with Conan O'Brien. وفي ٢٠٠٧ حققت مانشستر أوركسترا رقماً قياسياً بالظهور ٢٥٠ مرة، وفي أوائل ٢٠٠٨ كانت الفرقة تستعد لجولتها الرابعة في المملكة المتحدة. كما كانوا يعملون على ألبومهم الثاني.

تقول شارون، والدة أندي، إن كل ما كان أندي يريده قد تحقق، وهو مستعد الآن للتفكير في حلمه الكبير القادم. لا شك لدي في أنه سيتمكن من تحقيقه.

إذا كنت تعتمد على الحظ، فكل ما يمكنني قوله هو "حظ أوفر

قرأت أن عالم الفيزياء الفائز بجائزة نوبل نيلز بور كان يعلق حدوة حصان على جدار مكتبه. وحين كان أحد زائريه يقول: "بالطبع عالم مثلك لا يؤمن بمثل هذه الخرافات"، كان بور يرد: "بالطبع لا، لكن قيل لي إنها تجلب لك الحظ، سواء كنت تؤمن بهذا أم لا".

إن كان حلمك يعتمد بدرجة كبيرة على الحظ، فأنت واقع في مأزق عويص.
وإن كان يعتمد بصورة كلية على الحظ، فأنت تعيش في ضلالات وأوهام.

إن كان حلمك يعتمد بدرجة كبيرة على الحظ، فأنت واقع في مأزق عويص. وإن كان يعتمد بصورة كلية على الحظ، فأنت تعيش في ضلالات وأوهام. يقول كاتب الحكم اللاتينية بوبليوس سايرس: "إنه لأمر سيئ للغاية أن تصير معتاداً على الحظ الحسن". إن أسوأ نوع من الموهومين، مثل أسوأ المؤدين في مسابقة الغناء American Idol، يعتمدون بصورة كلية على الحظ الحسن في تحقيق أحلامهم. إنهم يملكون عقلية اليانصيب. وهم يؤمنون أنهم إذا ما ظهروا في الوقت المناسب في المكان المناسب مع الرقم المناسب، فسيحققون الفوز الكبير! وتتحقق أحلامهم.

ألن يكون الأمر لطيفاً لو كان بمثل هذه السهولة؟ لكنه بالطبع ليس كذلك. يقول الشاعر الفيلسوف رالف والدو إيمرسون: "الأشخاص ضحلو التفكير يؤمنون بالحظ.... أما الأشخاص الأقوياء فيؤمنون بالسبب والنتيجة".

بينما تمضي قدماً في سبيل تحقيق حلمك، ستحتاج إلى أن تسأل نفسك سؤال الواقعية: هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل خارجة عن نطاق سيطرتي؟ إن من يبنون أحلامهم على الواقع يسلكون طريقاً مختلفاً للغاية نحو أحلامهم عن أولئك الذين يعيشون الأوهام. ألقِ نظرة على الفارق بين تعامل المجموعتين مع الأحلام:

الواهمون...	محققو الأحلام...
يعتمدون على الحظ.	يعتمدون على الانضباط.
يركزون على القضاء والقدر.	يركزون على الرحلة نحو النجاح.
يطورون توقعات غير صحية.	يطورون شعوراً صحياً بعدم الرضا.

يسفهون من قيمة العمل.	يعظمون من قيمة العمل الذي يقومون به.
يختلقون الأعذار.	يقودون غيرهم نحو العمل.
يشجعون على الكسل.	يولدون قوة دافعة.
يشجعون العمل المنفرد.	يشجعون العمل الجماعي.
ينتظرون.	يبادرون.
يتجنبون المخاطر الشخصية.	يعتنقون المخاطر عند الحاجة.
يضعون الآخرين في مواضع المسئولية.	يضعون أنفسهم في مواضع المسئولية.

"الأشخاص ضحلو التفكير يؤمنون بالحظ....
أما الأشخاص الأقوياء فيؤمنون بالسبب والنتيجة".
- رالف والدو إيمرسون

إن من يحققون النجاح على المدى البعيد لا يتركون شيئاً رهن الصدفة. فهم يركزون على ما يستطيعون عمله، ثم يقومون بعمله. أحد أبطالي هو جون وودين، المدرب الناجح المتقاعد لفريق كرة السلة بجامعة كاليفورنيا. إنه تجسيد حقيقي لهذا النهج في الحياة. فقبل أن يعقد أي تدريب كان يدون كل ما سيقوم به لاعبوه بالتفصيل على بطاقات مقاس ثلاثة في خمس بوصات. لقد بدأ في عمل هذا الأمر وهو مدرب في كلية ساوث بيند سنترال، وواصل عمله وهو في ولاية إنديانا وجامعة كاليفورنيا. لماذا يتجشم كل هذا العناء؟ الإجابة هي أنه لم يكن يريد إضاعة أي وقت، ولم يشأ أن يترك مسألة نجاح الفريق للحظ. لقد أراد أن يحقق أهدافه من خلال الاستعداد.

يقول وودين: "إنني أرحب بالحظ الطيب شأن أي شخص آخر، لكنني أعمل بجد شديد كي أتجنب وضع نفسي في موقف أحتاج فيه للحظ كي أحقق نتائج

جيدة أو موقف قد يتسبب فيه الحظ السيئ في هزيمتنا. بالنسبة لي، فإن الجزء المكمل للعمل، أي الحظ، يمكن أن يكون مهماً. لكن الأكثر أهمية هو، بالطبع، العمل ذاته".[1] وحين تقابلنا على الغداء مؤخراً عبر المدرب وودين عن هذا الأمر بطريقة مختلفة حين قال لي: "إننا لا نحول أعيننا قط عن كرة السلة ونبدأ في التحديق في الكرة الكريستالية". إن كنت تريد أن تعيش حلمك، فأنت في حاجة للتحلي بتوجه مشابه، وأن تركز على ما يمكنك عمله، وليس على ما يمكن أن يفعله الآخرون أو القضاء والقدر أو الحظ من أجلك كي تنجح.

اقرأ الكلمات المكتوبة بخط صغير

كتبت كاتبة الأعمدة آن لاندرز تقول: "النظارات الوردية لا يتم تصنيعها ببؤرة مزدوجة. فلا أحد يريد أن يقرأ الكلمات المكتوبة بخط صغير في الأحلام" ما المقصود بالكلمات المكتوبة بخط صغير في الأحلام؟ يقصد بها الواقع. فإذا أردت تحقيق حلمك، فأنت بحاجة لقراءة الشروط المكتوبة بخط صغير. وحين تفعل ذلك، فستجد أن:

الرحلة ستستغرق وقتاً أطول مما كنت تأمل.
العقبات ستكون أكثر مما كنت تعتقد.
الإحباطات ستكون أكبر مما كنت تتوقع.
لحظات الإحباط ستكون أكبر مما كنت تتخيل.
الثمن سيكون أكبر مما كت تتوقع.

في ظل كل هذه الظروف التي تعمل ضدك، من المحتم أن تعتمد على العوامل التي في نطاق سيطرتك كي تحقق حلمك!

إن الشخص الذي يوقع أي اتفاق قانوني لا يتغافل عن قراءة الشروط المكتوبة بخط صغير أو يتجاهلها، وبالمثل، فإن الشخص الذي يريد تحقيق

حلمه لا يسعه التغافل عن هذه الشروط أو تجاهلها. وإن فعلت ذلك، فالاحتمال كبير في مرحلة ما من سعيك وراء حلمك أن يمنعك الواقع من التقدم، وأن تعجز عن التقدم خطوة أخرى في رحلتك.

"النظارات الوردية لا يتم تصنيعها ببؤرة مزدوجة. فلا أحد يريد أن يقرأ الكلمات المكتوبة بخط صغير في الأحلام".
- آن لاندرز

كيف تستجيب للواقع؟

من أكبر المفارقات في الحياة أنه يجب عليك أن تكون ملماً بالواقع، وفي الوقت نفسه لا تسمح لأحلامك أن تضيع. وعلى حسب من أنت وما هو حلمك، من الممكن أن يكون هذا الأمر سهلاً أو صعباً. فكل شخص يختلف عن غيره.

يتحدث الكاتب الساخر سام ليفينسون عن تجربته مع والديه اللذين كانا يحلمان بالقدوم إلى أمريكا. فيقول: "كان والداي مهاجرين، وكانا واقعين أسرى للأسطورة الأمريكية التي تقول إن الشوارع هناك معبدة بالذهب. وحين أتى والدي إلى هنا وجد ثلاثة أشياء: ١) أن الشوارع لم تكن معبدة بالذهب، ٢) أن الشوارع لم تكن معبدة على الإطلاق، ٣) أنه كان مطلوباً منه أن يعمل في تمهيد الطرقات".

بدأ والدا ليفنسون في تفهم الحقيقة ببطء حين جاءا إلى أمريكا. الأمر الطيب هو أنهما حينما واجها الحقيقة المرة، لم يحاولا حجز تذكرة عودة إلى موطنهما الأصلي. بل تحركا للأمام، وعملا، وبنيا حياة لنفسيهما. أتمنى أن تقوم أنت أيضاً بعمل نفس الشيء.

لكن ليس كل شخص يفعل ذلك. يقول الكاتب الساخر مارك توين: "احصل على الحقائق أولاً، ومن ثم يمكنك تشويهها كما ترتئي لاحقاً". لكن

لسوء الحظ دائماً ما تنجح الأحلام في فعل هذا الأمر بنا بصورة ما. فرغبتنا قد تكون قوية للغاية لدرجة أننا نقوم بتشويه صورة الواقع. وهذا هو ما حدث مع الكثير من المتقدمين لبرنامج American Idol. فبدلاً من تغيير أنفسهم، أو تغيير أحلامهم، فهم يأملون في تغيير الواقع بما يلائم ظروفهم.

كلما كان حلمك بعيداً عن الواقعية، زاد اعتمادك على أشياء خارج نطاق سيطرتك حتى تحول حلمك لحقيقة. المهم هنا هو الموازنة بين جرأة الحلم وواقع موقفك. فأنت بحاجة لتمني أكثر ما تعتقد أنك قادر على تحقيقه، لكن في الوقت ذاته أن تبني ما تقوم به على نقاط قوتك وعوامل أخرى في نطاق سيطرتك. وكلما أصبحت مهتماً بأشياء خارج نطاق سيطرتك، قل ما تقوم به من أجل تحسين الأشياء الواقعة بالفعل في نطاق سيطرتك. وحين تفعل هذا، ستبدأ في العيش في عالم من الأوهام.

كلما كان حلمك بعيداً عن الواقعية،
زاد اعتمادك على أشياء خارج نطاق سيطرتك
حتى تحول حلمك لحقيقة.

ألقِ نظرة على نفسك

لتحقيق حلمك، أنت لست بحاجة فقط للعمل بجد في سبيله، بل أن تحرص كذلك على العمل وفق نقاط قوتك. وهذا يعني معرفة ما يمكنك فعله وما لا يمكنك فعله. حين كانت أستاذة الدعاية والعلاقات العامة كاثرين بي أهليز تشغل منصب نائب الرئيس لقسم العلاقات العامة بكلية ماكومب كوميونيتي كوليدج، لاحظت ما يلي: "إننا نقضي أغلب فترة العشرينات من عمرنا

مكتشفين مئات الأشياء التي من الممكن أن نكونها. لكن حين ننضج في فترة الثلاثينات، نبدأ في اكتشاف كل الأشياء التي لن نستطيع أن نقوم بها قط. والتحدي الذي أمامنا حين ندخل فترة الأربعينات وما بعدها هو الجمع بين الأمرين معاً، أن نعرف قدراتنا، وندرك مواطن القصور لدينا، وأن نصير أفضل ما يمكن أن *نصيره*".[٢] إنني آمل أن يساعدك هذا الفصل على أن تكون واعياً لقدراتك ومواطن القصور لديك، وأن يسهم هذا في توجيه جهودك نحو صياغة حلمك، ومن ثم اختباره.

كلما أصبحت مهتماً بأشياء خارج نطاق سيطرتك، قل ما تقوم به من أجل تحسين الأشياء الواقعة بالفعل في نطاق سيطرتك.

هل حلمك مبني على نقاط قوتك الحقيقية؟

الخطوة الأولى في مواجهة الواقع تتطلب منك النظر إلى نفسك بصورة واقعية، وأن ترى حقيقة ذاتك. يؤكد ناثانيال براندون، الطبيب النفسي والخبير في موضوع الثقة بالذات، أن أكثر العوامل حسماً في عمليتي النمو والتحفيز النفسيين للناس هو أحكام القيمة التي يطلقونها على أنفسهم. وهو يؤكد أيضاً على أن طبيعة التقييم الذاتي لها أثر عميق على قيم الشخص ومعتقداته وعمليات تفكيره ومشاعره واحتياجاته وأهدافه.

إن كان قد قيل لك *إنك قادر على فعل أي شيء* تريد تحقيقه، وكنت قد صدقت هذا القول، فأنت إذن غير واقعي حيال نفسك. وعلى النقيض من ذلك، إن كان قد قيل لك *إنك عاجز عن فعل أي شيء* تريد تحقيقه، وكنت قد صدقت هذا القول، فأنت كذلك غير واقعي. أنت بحاجة للإقرار بمواطن

القصور في الموهبة أو المهارة، وأن تدرك الإمكانيات الحقيقية في نطاق قوتك. يجب أن تكون قادراً على جمع الأمرين معاً، وأن تسعى بشغف وراء حلمك من خلال البناء على مواطن القوة لديك. هل تعرف مواطن القوة لديك؟ هل يمكنك أن ترى نفسك وأنت تستخدم هذه المواطن لتحقيق حلمك؟

في واحدة من جولاته الفنية بأمريكا، تلقى عازف البيانو البولندي إيجناس بادرفيسكي زيارة من شابة طموحة، والتي أخبرت الموسيقي الشهير أنها، أيضاً، تتمتع بموهبة موسيقية عظيمة. وبعد كثير من الإلحاح أقنعته بأن يسمح لها بالعزف أمامه. جلس بادرفيسكي يشاهد أداءها المتواضع الممل محاولاً إخفاء شعوره بالملل.

حين أنهت الشابة العزف سألته: "ما الذي علي فعله الآن؟"

تنهد بادرفيسكي وقال لها: "ابحثي لنفسك عن زوج!".

بدا تعليقه هذا به لمسة من التمييز الجنسي في ذلك العصر والوقت، بيد أن النقطة التي كان يقصدها كانت واضحة. فليس من المهم المقدار الذي يتدرب به المرء. فلم تكن لترقى مطلقاً لمستوى عازفة البيانو المحترفة. وقد عرف بادرفيسكي الموهوب هذا الأمر على الفور. حين لا تتناسب مواهب الناس مع أحلامهم، ويفشلون في إدراك ذلك، سيواصلون العمل على الدوام، لكن دون تحقيق أي مكسب.

الخطوة الأولى نحو الجمع بين حلمك وموهبتك هي الاعتماد على مواطن القوة لديك. وهذه العملية تستغرق بعض الوقت. لا بد أن أعترف، لقد احتجت إلى حوالي ستة أعوام في بداية حياتي المهنية كي أجري بعض التعديلات على أهدافي وأبدأ في البناء على مواطن القوة لدي. ومن خلال المحاولة والخطأ ونصيحة الحكماء تمكنت أخيراً من تغيير انتباهي بحيث صرت على الطريق السليم نحو اكتشاف أفضل أحلامي. ومن الممكن ربط نجاحي اللاحق في الحياة بصورة مباشرة بإجرائي لهذا التعديل. لم يحدث مطلقاً أن قابلت أشخاصاً حققوا النجاح من خلال التركيز على عمل الأشياء التي يكرهونها أو التي لا يجيدونها. إن من يحققون النجاح يحبون ما يفعلونه ويجيدون فعله.

حين لا تتناسب مواهب الناس مع أحلامهم، ويفشلون في إدراك ذلك، سيواصلون العمل على الدوام، لكن دون تحقيق أي مكسب.

هل تركز على فعل الأشياء التي تحب فعلها؟ هل تبني على مواطن قوتك؟ إن بناء حلمك على مواطن قوتك له أهمية كبرى. وإليك أسباب ذلك:

١. البناء على مواطن القوة ينشط قانون "الجهد الأقل"

حين تبني على مواطن قوتك، ستكون الأنشطة التي تقوم بها باستخدام هذه المواطن أسهل في العمل. مؤخراً، وأثناء قراءة كتاب You've Got to Read This Book! قرأت فصلاً كتبه فاراه جراي، رجل الأعمال الناشئ والمؤلف. وقد قال إنه حين قرأ عن قانون الجهد الأقل في كتاب ديباك تشوبرا The Seven Spiritual Laws of Success، كان لهذا الأمر أثر عظيم عليه. كتب جراي يقول:

> إن قانون الجهد الأقل معني بإيجاد هدفك الحقيقي ومنطقة تفوقك الحقيقية. لقد شعرت بالإهانة في بداية قراءتي عن هذا القانون. وقد قلت: "إنه شخص أحمق! لقد رأيت والدتي تعمل بجد. كيف يجرؤ أن يقول إن الأمر ليس معنياً بالعمل الجاد!". لكن نجاحي الحقيقي لم يبدأ إلا حين بدأت في تطبيق قانون الجهد الأقل.
>
> يقول الكتاب إن قانون الجهد الأقل يعمل حين تتبع طبيعتك، أي تقوم بعمل ما هو طبيعي بالنسبة لك. فإن عرفت هذه الأشياء واتبعتها، فسيصير من الأسهل أن تحقق الهدف الذي تريده في حياتك. لقد فكرت في هذا الأمر وخرجت ببعض الأسئلة التي ساعدتني على تدبر الأمر: ما الذي يسهل علي

> عمله بينما يصعب على الآخرين عمله؟ ما الذي أريد أن أعمل عليه لفترة طويلة، حتى لو لم أتلقَ عليه أجراً؟ واعتماداً على إجابة هذين السؤالين، ما الذي يمكنني عمله كي أساعد الناس من حولي؟" [٣]

لقد أفلح العمل وفق نقاط القوة مع جراي. لقد صار مليونيراً وهو لا يزال رجل أعمال شاباً، وفي سن الثانية والعشرين افتتح شركة Reality Pros والتي تدير أصولاً تزيد على ٣٠ مليوناً من الدولارات.[٤]

يقول الممثل بيرل بايلي: "هناك نوعان من الموهبة، الموهبة البشرية والموهبة الربانية. مع الموهبة البشرية لا بد أن تعمل بجد شديد. ومع الموهبة الربانية كل ما عليك فعله هو أن تهذبها من حين لآخر أي الأمرين تود أن تفعل؟ أتريد أن تحارب حتى تنمي مهارات لا تملك لها موهبة طبيعية، أم أن تتآلف مع المواهب التي منحك الله إياها وترى أين يأخذك الأمر؟

> ***"هناك نوعان من الموهبة، الموهبة البشرية والموهبة الربانية.***
> ***مع الموهبة البشرية لا بد أن تعمل بجد شديد.***
> ***ومع الموهبة الربانية كل ما عليك فعله هو أن تهذبها من حين لآخر".***
> **- بيرل بايلي**

هذا هو ما كنت أحاول فعله طيلة حياتي. إن أحد الأشياء المعروفة عني هو قدرتي على الخطابة. والناس دائماً ما يسألونني إذا كنت أشعر بالعصبية عند التحدث أمام جمهور عريض، ربما لأن التحدث على الملأ من أكبر المخاوف التي تراود الناس. حين أجيبهم بالنفي، يندهشون. فحين أتحدث، أشعر بالاسترخاء. وهو من أكثر الأشياء التي أستمتع بعملها. إنني أستمتع بالتواصل مع الناس، وعادة ما تأتيني أفكار جيدة حين أكون على المسرح. إنني أحب أن أعلم وأن أضفي القيمة على الآخرين. فالتواصل هو واحدة من

الهبات الربانية التي لدي. وثق بي حين أقول لك إنني أتعرق بشدة حين أقوم بعمل شيء لا أجيده. وإذا قلت لي إنه يجب علي أن أصل مشغل أقراص الـ DVD بالتلفاز أو أن أغير حبر ماكينة التصوير، فانسَ الأمر، فلن أتمكن من فعل هذه الأمور!

حين يفعل الناس ما يتوافق مع نقاط قوتهم، يكون العمل الذي يقومون به سهلاً بسيطاً. وعلى العكس، حين يركزون جهودهم على النواحي التي يعانون فيها من نقاط ضعف، يكون العمل صعباً معقداً. لتحقيق حلمك، عليك بالعمل وفق مواطن قوتك.

٢. البناء على مواطن القوة يمكنك من تحقيق النتائج الطيبة بصورة مستمرة

إن الأحلام لا تتحقق فقط لأن الشخص يفعل شيئاً جيداً من حين لآخر. فالنجاح ليس حدثاً، بل هو أسلوب حياة. والأحلام تتحقق حين يقوم الفرد بعمله بإتقان يوماً تلو الآخر. وهذا لن يحدث إلا إذا كنت تعمل في نطاق مواطن قوتك.

على سبيل المثال، أنا أحب الجولف، لكنه ليس من ضمن نقاط قوتي. ومن وقت لآخر أقوم بعمل ضربة عظيمة. وأذكر تحديداً أنني فعلت هذا الأمر مرة واحدة في عام ١٩٨٧! بالطبع سأكون أحمق إن حاولت الاعتماد على الجولف لكسب معيشتي. فلو فعلت هذا، فسأكون مثل طالب المدرسة الثانوية البارع في ضرب كرات البيسبول الذي تلقى دعوة للتدريب الصيفي في دوري الناشئين. فبعد مرور الأسبوع الأول أرسل بريداً إلكترونياً يقول فيه: "أمي العزيزة، إنني متفوق على كل الضاربين. إن قاذفي الكرات ليسوا بتلك القوة". وفي الأسبوع التالي قال متفاخراً: "الآن وصلت نسبتي في ضرب الكرات ٠,٥٠٠، ويبدو أنني سأبدأ المباريات كضارب أساسي". لكنه في الأسبوع الثالث أرسل يقول: "لقد بدءوا في قذف كرات مقوسة اليوم. سأكون بالمنزل غداً".

من المحال تحقيق النجاح دون استمرارية. ولا يمكنك تحقيق الاستمرارية إن كنت تعمل خارج نطاق مواطن قوتك. إنك ستحتاج كل ما تملك من موهبة حتى تحقق حلماً كبيراً. وإن اتباع هذه الموهبة سيعطيك الفرصة لكي تحقق النجاح فيما تفعله بصورة مستمرة.

٣. البناء على مواطن القوة يعود عليك بأعلى عائد

تقول جرير جارسون، الفائزة بجائزة الأوسكار لأفضل ممثلة لعام ١٩٤٣: "إن العمل من أجل جني المال هو أكبر خطأ في الحياة. افعل ما تشعر أنك تحب عمله، وإذا كنت تجيده بما يكفي، فسيأتيك المال من تلقاء ذاته".

> ***"إن العمل من أجل جني المال هو أكبر خطأ في الحياة.***
> ***افعل ما تشعر أنك تحب عمله، وإذا كنت تجيده بما يكفي،***
> ***فسيأتيك المال من تلقاء ذاته"***
> **- جرير جارسون**

يكرس الناجحون جل وقتهم وطاقاتهم ومواردهم لخدمة مواطن القوة لديهم، ذلك لأنها تعود عليهم بأكبر العوائد. وحين يبتعدون عن مناطق القوة هذه لبعض الوقت، مثلما فعل مايكل جوردون حين توقف عن لعب كرة السلة وبدأ في ممارسة البيسبول، تكون النتيجة تحقيق مستوى متواضع. لقد كانت كرة السلة هي الشيء الذي يحبه مايكل جوردون، وهي الشيء الذي عاد عليه بأفضل العوائد، ويتفق أغلب الناس على أنه واحد من أفضل من مارسوا هذه الرياضة على الإطلاق. ومع ذلك، حين مارس البيسبول لم يستمر لأكثر من عام، ولم يتجاوز مستوى AA، وكانت نسبته كضارب ٢٠٢ , ٠، وأنهى الموسم

مرتكباً ١١ خطأً بميدان اللعب.[٥] وليس هذا على الأغلب ما يريد أن يذكره الناس به.

يمكن للناس أن يحسنوا من موهبة ما فقط بقدر معين. وقد لاحظت أن قدرتنا على تنمية مواهبنا لا تتجاوز ٢ من ١٠. بعبارة أخرى، إن كنت أملك موهبة متوسطة في مجال ما، لنقل ٥، ربما أتمكن من الارتقاء بها لتصير ٦ أو ٧ من خلال العمل بجد في هذا المجال. وفي أحوال استثنائية قد يتمكن شخص ما من الارتقاء بمقدار ٣ درجات ويحقق ٨. لكن الناس لا يحققون الأحلام في المجالات التي تكون فيها قدراتهم في حدود الرقم ٤ أو ٥. فإن كنت تريد تحقيق حلم ما، فأنت بحاجة لبدء العمل في مجال تملك فيه قدرة تقدر بـ ٧ أو ٨ من ١٠. حينها إذا عملت بجد، فستتمكن من تحقيق شيء استثنائي.

إليك ما أعرفه في هذا الصدد: إن لديك بعضاً من مواطن القوة الرائعة التي تجعل منك شخصاً متفرداً، والتي تحمل إمكانيات عظيمة لمستقبلك. عليك فقط أن تجد هذه المواطن. ذات مرة رأيت لافتة في أحد متاجر المعدات تقول: "لدينا ما يناسبك إن استطعت العثور على ما تريد". يمكن تطبيق هذه المقولة على حياتك. لديك ما تحتاج، فقط عليك العثور عليه.

هل حلمك مبني على عاداتك الحقيقية؟

عند الإجابة عن سؤال الواقعية، ستحتاج إلى البدء في البناء على أوجه القوة التي لديك. إلا أن هذه مجرد البداية. يقول جيه بول جيتي، رجل البر ومؤسس شركة جيتي أويل: "على الفرد الراغب في الوصول إلى أعلى المراتب في عمله أن يكون مدركاً لقوة وتأثير العادة. فعليه أن يسارع بالتخلص من تلك العادات التي قد تحطمه، وأن يسارع بتبني الممارسات التي ستصير عادات من شأنها مساعدته على أن يحقق النجاح الذي يرغبه". هذا الرأي لا يصح فقط على العمل وحسب، بل على كل منحى آخر. فالحلم يصير واقعاً نتيجة أفعالك، والأفعال يتم التحكم بها، إلى حدٍ كبير، بواسطة العادات.

ذات مرة قرأت أن علماء النفس يقدرون أن ما يصل إلى ٩٠ في المائة من سلوك الناس نابعة من العادات، ٩٠ في المائة! فأغلب الأشياء التي تفعلها يسيطر عليها الروتين المعتاد. فكر كيف بدأت كل يوم من أيام أسبوعك هذا. على الأغلب استحممت، ثم ارتديت ملابس الخروج، ثم تناولت بعض الطعام، ثم قدت سيارتك للعمل متبعاً نفس النمط كل يوم. وإن كنت مثل معظم الناس، فأنت على الأرجح لم تبذل أي طاقة في التفكير في أي من هذه الأشياء، بل فعلتها وحسب. وسواء كنت تبدأ يوم العمل أو تنظف منزلك أو تتسوق أو تقرأ الجريدة، فأنت تتصرف على نفس النحو. فأنت تتبع روتيناً محدداً، مجموعة من العادات. إن عاداتك تؤثر على كل منحى من مناحي حياتك، من الصحة إلى الثروة إلى علاقاتك.

الأمر الجيد هنا هو أن العادات يمكنها مساعدتنا على القيام بالأشياء بشكل أكثر سرعة وعلى التخلص من الأمور التي تشغل عقلنا بحيث نتمكن من التفكير بشكل أكبر في الأشياء المهمة. لكن الخبر السيئ هنا هو أنها من الممكن أن تؤذي صحتنا أو تقودنا في اتجاه مخالف لاتجاه أحلامنا. فكر في الشخص الذي يحلم بالفوز في سباقات الماراثون لكنه يدخن علبتي سجائر يومياً. أو الفتاة التي تحلم بأن تصير عارضة أزياء لكنها تتناول ستة آلاف سعر حراري يومياً ولا تمارس أي تدريبات. أو رجل الأعمال الذي يحلم بقيادة فريق عمل نحو النجاح لكنه معتاد على إهانة مرءوسيه والتقليل من شأنهم.

يقول الفيلسوف اليوناني أرسطو: "إننا نصير على ما نفعله بصورة متكررة، وعلى هذا لا يصير التميز فعلاً، وإنما عادة". إن عاداتك اليومية ستحدد النتائج التي ستحصل عليها في حياتك. إن سر نجاحك يمكن أن يوجد في أجندة أعمالك اليومية. فالناجحون لا يحققون النصر مصادفة. والأشخاص الذين يحققون أحلامهم الكبيرة لا يحققونها نتيجة ضربة حظ. وكلما تدربت على العادات الطيبة بطريقة إيجابية منضبطة مركزة، عظمت فرصك في التمتع بمستقبل أكثر إيجابية. وكلما تدربت على العادات السيئة، من المرجح أن يكون مستقبلك سلبياً.

"إننا نصير على ما نفعله بصورة متكررة،
وعلى هذا لا يصير التميز فعلاً، وإنما عادة".
- أرسطو

مع تقدمي في العمر صرت أرى كيف يؤثر هذا الأمر بدرجة كبيرة في حياة الناس. فللعادات تأثير تراكمي، لكن نتائجها لا تظهر إلا في مرحلة متأخرة من الحياة. ولو كانت العادات سيئة، فبحلول الوقت الذي يقع فيه الضرر يكون من المحال تقريباً تغيير تلك النتائج السئية. لهذا السبب عليك أن تتحكم في عاداتك في أقرب فرصة.

يتحدث المؤلف والخطيب روبرت رينجر، في كتابه Million Dollar Habits، مفسراً قوة العادات الإيجابية قائلاً: "إن العالم متشبع بأشخاص أذكياء، ذوي تعليم رفيع، ومهارات استثنائية، والذين يواجهون بإحباطات متكررة نتيجة عدم نجاحهم. وملايين غيرهم يمضون حياتهم في العمل بجد، ولساعات طويلة، فقط لينتهي الحال بموتهم وهم مفلسون". ما الحل الذي يقدمه؟ تنمية العادات السليمة والتدرب عليها بصورة معتادة. يقول رينجر:

> تذكر أن الحياة ما هي إلا مجموع العديد من الأعوام الناجحة، والعام الناجح ما هو إلا مجموع الأشهر الناجحة، والشهر الناجح ما هو إلا مجموع الأسابيع الناجحة، والأسبوع الناجح ما هو إلا مجموع الأيام الناجحة. لهذا يعد التدرب على عادات النجاح يوماً تلو الآخر هو الطريق الأكيد للفوز على المدى البعيد.[٦]

إن العادات مهمة لتحقيق أحلامك. وهي تأخذك إلى اتجاه معين. ويجب عليك أن تنظر لنفسك بصورة واقعية لتعرف إلى أين تذهب بك عاداتك.

وإذا لم تكن عاداتك متوافقة مع أحلامك، فسيكون عليك إما أن تغير عاداتك وإما أن تغير أحلامك. وإذا أردت التمسك بحلمك، فعليك إذن بالاستعداد لمعركة تغيير عاداتك لأن العادات السيئة لن تنمحي من تلقاء ذاتها.

إذا لم تكن عاداتك متوافقة مع أحلامك،
فسيكون عليك إما أن تغير عاداتك وإما أن تغير أحلامك.

إنه أمر غير مريح، وقد يبدو غير طبيعي أن تفعل شيئاً مختلفاً عما أنت معتاد على فعله. كمثال على ما أعني، جرب هذه الأنشطة القصيرة:

- ضم يديك إلى بعضهما وشبك بين أصابعك. حين يفعل الناس هذا الأمر فهم معتادون على وضع أحد أصبعي الإبهام إلى أعلى دائماً. الآن، باعد بين يديك وشبك أصابعك مجدداً، لكن افعل هذا مع وضع أصبع الإبهام الآخر إلى أعلى. ألا تشعر أن الأمر غريب؟

- اعقد ذراعيك. مرة أخرى، أغلب الناس حين يفعلون هذا يضعون أحد الذراعين فوق الأخرى دائماً. فك ذراعيك ثم اعقدهما مجدداً مع وضع الذراع الأخرى أعلى.

- صفق بيديك. في المعتاد أنت تحرك يداً معينة بينما تثبت الأخرى لتكون هي المتلقية. جرب الآن أن تعكس الوضع.

إن طلب منك أحدهم أن تفعل أياً من هذه الأشياء الثلاثة بطريقة معاكسة للطريقة التي أنت معتاد عليها، فسيبدو الأمر مستغرباً وغير مريح لك. كما أنه سيتطلب منك مجهوداً متواصلاً من جانبك للتغير. هذا هو الشعور الذي

سينتابك بينما تجري التغييرات على عاداتك في الحياة. لكن عليك أن تكون راغباً في عمل هذه التغييرات. ألا يستحق الأمر الجهد المبذول فيه حين تعلم أنه في نهاية الطريق تنتظرك العادات الجديدة التي من شأنها أن تقربك من حلمك؟ فكر في الأمر كأنه مشروعك الخاص بك.

هل حلمك مبني على إمكانيات حقيقية؟

في النهاية، ستحتاج إلى تأسيس مواطن قوتك على إمكانياتك الحقيقية. في الحياة، لا يمكنك تغيير النقطة التي ستبدأ منها. فأنت ملزم بالبدء مما أنت عليه الآن، هذه حقيقة لا جدال فيها. وأفضل ما يمكنك عمله هو العمل بجد كي تغير النهاية التي تنتظرك. فإذا أردت أن تنتهي في مكان تكون قد حققت فيه أحلامك، فعليك التأكد من أنك قمت بالجمع بين نقاط قوتك وعاداتك وإمكانياتك. فإذا لم تجتمع هذه الأشياء الثلاثة في نفس الاتجاه، في اتجاه حلمك، فستكون في مأزق عويص.

اليوم، تبدو نقاط قوتي واضحة بدرجة كبيرة في عيني وفي أعين الآخرين. فأنا أجيد القيادة والتواصل والإبداع وإنشاء العلاقات. يمكنني القيام بهذه الأشياء الأربعة فقط بكل تميز. أما بقية الأشياء فمستواي فيها إما متوسط وإما متواضع. كما أن بي العديد من مواطن الضعف، وهي واضحة في عيني وعيون من حولي. ولتعويض هذا الأمر قمت بتشكيل فريق عمل بحيث يكمل نقاط الضعف الموجودة بي. كما أنشأت نظماً وعادات كي تساعدني على زيادة نقاط قوتي. وها هي العادات الحيوية التي أتدرب عليها حتى أقترب من حلمي:

- كل يوم أقرأ في موضوع القيادة.
- كل يوم أحتفظ بموضوعات مكتوبة عن موضوع القيادة.
- كل يوم أكتب عن موضوع القيادة.

- كل يوم أتحدث عن موضوع القيادة.
- كل يوم أوجه أسئلة بخصوص موضوع القيادة.
- كل يوم أدرب الناس على موضوع القيادة.
- كل يوم أتفكر في موضوع القيادة.
- كل يوم أضيف قيمة للناس بخصوص موضوع القيادة.
- كل يوم أتحدث إلى قادة عن موضوع القيادة.
- كل يوم أحاول تنمية علاقات طيبة مع القادة.
- كل يوم أعمل على كسب احترام القادة.
- كل يوم أحاول أن أضيف القيمة للقادة دون أن أتوقع الحصول على شيء في المقابل.

رغم أنني أقوم بهذه الأشياء كل يوم، فإنني لا أتوقع أن تعود علي بالكثير في الأيام أو الأسابيع أو الأشهر القادمة. لكني أتوقع أن تعود علي بالكثير بعد عدة سنوات. وبعد عدة عقود، تبدأ في الإتيان بأثرها بالفعل. لماذا أبذل كل هذا الجهد؟ لأن حلمي هو أن أضيف القيمة إلى القادة، والذين بدورهم يعظمون هذه القيمة ويعطونها لغيرهم. إن موقفي الحالي ونقاط قوتي وعاداتي وإمكانياتي كلها مسخرة لنفس الحلم.

من المستحيل أن أخبرك بالعادات التي تحتاج لتنميتها كي تحقق حلمك لأنني لا أعرف حلمك، كما لا أعرف الإمكانيات التي وضعها الله بك. لكن إليك ما أعرفه: إذا عرفت نقاط قوتك وقمت بالبناء عليها من خلال عمل كل ما تحتاجه حتى تحقق حلمك على أرض الواقع، وواصلت العمل عليها باستمرارية إلى أن تصير عادات، فاحتمال تحقيقك لحلمك سيصير كبيراً للغاية. إن المعوقات التي تواجه أغلب الناس لا توجد في الخارج، بل في داخلهم.

إن المعوقات التي تواجه أغلب الناس لا توجد في الخارج، بل في داخلهم.

اجعل من الواقع حليفاً لك

كان يريد أن يكون قائداً لفرقة موسيقية. لكن أسلوبه كان غريباً، وهذا أقل ما يوصف به. فحين كان يقود الفرقة أثناء عزف قطعة هادئة، كان يميل منحنياً للأمام. وحين كانت القطعة تتطلب تصاعداً في الموسيقى كان يقفز في الهواء ويصرخ. وفي إحدى المرات أشار ببدء عزف مقطوعة درامية، لكن الموسيقيين لم يطيعوه. لقد فقد إحساسه السليم بالمكان وقفز في وقت مبكر عما ينبغي. وقد اعتاد العازفون النظر إلى عازف الكمان الأول لتلقي الإرشادات منه وليس من المايسترو.

لم تكن ذاكرته جيدة. فأثناء أحد العروض حاول جعل الفرقة تقوم بعزف أحد المقاطع الذي كان هو بنفسه قد أمرهم بالتغاضي عن عزفه. وحين لم يعزفوا المقطع، توقف عن قيادة الفرقة كلية وصاح: "توقفوا! لن يلفح هذا! أعيدوا العزف مجدداً! مجدداً!".

كان يتسم بالخرق. وحين كان يقود الفرقة أثناء عزف كونشرتو بيانو كان قد ألفه هو بنفسه، أراد أن يفعل هذا بينما يعزف البيانو وكانت النتيجة أن أطاح بالشموع الموضوعة على البيانو. وفي مناسبة أخرى تسبب في إيقاع أحد صبيان الفرقة الغنائية من على المسرح.

توسل العازفون إليه أن يتخلى عن حلمه بأن يكون مايسترو عظيماً. وفي النهاية رضخ لهم. ومن ذلك الوقت، توقف لودفيج فان بيتهوفن عن قيادة الفرق الموسيقية وركز انتباهه على التأليف الموسيقي.

ما موقفك من سؤال الواقعية؟ هل تحاول عمل شيء لا يناسبك؟ هل وازنت بين قدراتك وعاداتك وإمكانياتك وطموحاتك بحيث تزيد احتمالية نجاحك؟ أم هل تعتمد على الحظ أو الأشخاص الآخرين لتحقيق حلمك؟ إن كان الأمر كذلك، فقد حان الوقت لتعديل الأمور.

إن الواقع ليس عدو الحلم، طالما كان بإمكانك الإجابة عن سؤال الواقعية: هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي؟

هل يمكنك الإجابة بنعم عن سؤال الواقعية: هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي؟

اعمل على التأكد من صحة الموزانة بين عناصر شخصيتك بما يكفل لك تحقيق أحلامك. أجب عن كل سؤال من الأسئلة التالية:

١. **ما حلمي؟** إذا لم تكن قد كتبت حلمك بعد، فافعل هذا الآن.

٢. **ما نقطة البداية؟** حدد موقعك الحالي. ربما تكون قد فعلت هذا بالفعل إذا اتبعت التعليمات المذكورة في نهاية الفصل السابق.

٣. **ما مواطن قوتي ونقاط ضعفي؟** صف أهم ثلاث إلى خمس قدرات لديك. إن أي أحلام سترغب في تحقيقها لا بد وأن تُبنى على مواطن القوة هذه. إن كان هذا سيساعدك، فقم برسم دائرة حول أهم ثلاثة إلى خمسة أشياء. وأي شيء غير مكتوب داخل الدائرة يعد من نقاط الضعف! يمكنك البناء فقط على مواطن القوة القليلة هذه لكي تحقق حلمك. وأي شيء آخر سيحتاج منك أن تعتمد على عوامل خارج نطاق سيطرتك. قم بالتعديل في حلمك بما يتوافق مع ذلك.

٤. **ما عاداتي الإيجابية والسلبية الحالية؟** اصنع ثلاثة أعمدة. في العمود الأول اكتب كل عاداتك الحالية التي يبدو أنها تسهم بصورة إيجابية في حلمك. في العمود الثاني اكتب العادات الحالية التي تعوق تقدمك. في العمود الثالث اكتب العادات الجديدة التي ستحتاج إلى تنميتها كي تتقدم صوب حلمك. إن كنت غير واثق بهذه الخطوة، فاجلس مع شخص تثق به يعرفك جيداً أو شخص آخر ذي خبرة في مجال اهتمامك واحصل على نصيحته.

٥. **كم المدة التي ينبغي أن أتـدرب فيها على هذه العادات كي أصل لقمة قدراتي؟** قدر كم العمل الذي ستحتاجه كي تصير الشخص الذي يستطيع تحقيق حلمه. قم بمراجعة تقييمك مع شخص موثوق به.

الفصل ٤

سؤال الشغف: هل يجبرني حلمي على الالتزام به؟

إذا كنت تعمل على شيء مثير تهتم به حقاً، فلن تحتاج إلى دفع نفسك تجاهه. فالرؤية ستجتذبك إليه.

- ستيف جوبز

هل حدث أن ذهبت إلى أحد الكرنفالات أو دور الملاهي ورأيت واحدة من تلك الآلات التي يطلق عليها مقياس الشغف؟ من المفترض أن تقوم هذه الآلة بقياس مقدار الرومانسية لديك. ودائماً ما يكون فيها لوحة من الأضواء البراقة ومقبض معدني تقوم بالضغط عليه بينما يسير خلاله تيار كهربي معتدل. وكلما أمسكت بالمقبض لفترة أطول وبصورة أقوى، حصلت على رقم أعلى.

ألن يكون من اللطيف أن يتم قياس أحلامك بنفس هذه الطريقة السهلة؟ فقط ألقِ عملة معدنية قيمة ربع دولار في الآلة، واضغط على المقبض، وستتنبأ الآلة باحتمالات نجاحك! بيد أن الحياة لا تسير على هذا النحو. إن سؤال الشغف الذي ينص على: هل يجبرني حلمي على الالتزام به؟ قد تصعب إجابته. كيف يمكنك أن تعرف ما إذا كان شغفك كافياً ليحملك عبر رحلة تحقيق أحلامك؟

الشغف يخلق الإمكانية

إن الشغف عنصر أساسي لأي شخص يريد تحقيق حلمه. لماذا؟ لأنه هو نقطة البدء نحو أي إنجاز. لم يحدث قط أن رأيت أي شخص في أي مكان يحقق شيئاً ذا قيمة دون أن يكون مدفوعاً بقوة الرغبة المحمومة! فالشغف يمدك بالطاقة التي تجعل الحلم ممكناً. قد تفكر قائلاً: "لماذا إذن لم تجعله موضوع الفصل ١ من هذا الكتاب؟". سأجيبك: لأن الكثيرين يقولون إن الشغف هو المقصد الوحيد والنهائي من وراء الأحلام، لكن هذا ليس صحيحاً. فالشغف وحده لن يكفيك لتحقيق حلمك. وسؤال الشغف مجرد سؤال من عشرة أسئلة يجب أن تجيب عنها جميعاً بالإيجاب كي تنجح. على الجانب الآخر، إن لم تستطع الإجابة عنه بالإيجاب، فربما تنفد منك القوة الدافعة قبل أن تحقق حلمك.

إن الشغف عنصر أساسي لأي شخص
يريد تحقيق حلمه. لماذا؟
لأنه هو نقطة البدء نحو أي إنجاز.

إن الطريق نحو أي حلم مليء بالمصاعب والمشكلات والإحباطات. ولسوء الحظ، يجد الكثيرون قدراً كبيراً من الصعوبة على هذا الطريق لدرجة أن أحلامهم تموت هناك. لهذا يعد الشغف أمراً مهماً. فهو يبقي حلمك على قيد الحياة، حتى خلال الأوقات العصيبة. فهو يلهمك. وهذا هو السبب الذي جعل الفيلسوف الدنماركي سورين كيركجارد يقول: "إن كان لي أن أتمنى شيئاً، فلن أتمنى الثروة والقوة، بل سأتمنى الحس الشغوف بالممكن، تلك العين التي ترى الممكن. إن المتعة تحبط، أما الإمكانية فلا تحبط أبداً"

قوة الشغف

ما الشغف؟ هو حماس لا يمدك بالطاقة والتركيز على الحاضر وحسب، بل يمدك بالطاقة لتواصل التحرك في المستقبل كذلك. إنه يمدك بالوقود كي تسعى وراء حلمك. ومثلما قال كاتب الأعمدة ويل هويز، فالشغف يجعل الاستيقاظ في الصباح ممكناً، فمهما تكون، وأينما تكون، سواء كنت صغيراً أو كبيراً، فهو يخرجك من فراشك لأن هناك شيئاً تحب أن تفعله، شيئاً تؤمن به، شيئاً تجيد عمله، شيئاً أكبر منك، شيئاً لا تطيق الانتظار حتى تواصل العمل عليه اليوم.

للتعبير عن هذه الفكرة بأبسط كلمات ممكنة أقول إن الشغف يفعل ثلاثة أشياء من أجلنا:

١. الشغف ينهضنا من عثراتنا؛ يمكننا من التغلب على المحن

في أي وقت تحاول فيه تحقيق شيء ذي قيمة، ستواجه مصاعب. والشغف يمكنه أن يساعدك على اجتيازها. في يوليو من عام ٢٠٠٧ تحدثت إلى مؤسسة Maxima Global Consulting في جوهانسبرج بجنوب إفريقيا. ورغم أن الرحلة إلى جوهانسبرج كانت طويلة، فإنني وجدت خبرة التواجد في هذا المؤتمر خبرة ممتعة. وفي اليوم التالي على الحدث حظيت بفرصة الجلوس مع المنظمين والتحدث إليهم عن المؤتمر. كانت تاليتا بويكوتسو، المديرة التنفيذية لمجموعة الشركة التي تملك خبرة قدرها عشر سنوات في التنمية البشرية، هي المسئولة عن تنظيم الحدث. وبينما كنا نتحدث كانت تقول إنه بمثابة "حلم تحقق". وحين طلبت منها أن تفسر ما تقوله أخبرتني أنها في العام الماضي فكرت في مفهوم جديد لتنمية القيادة بالشركة: حدث عالمي عن القيادة.

قالت لي: "اتخذت قراراً في عام ٢٠٠٦ يقضي بأنني في كل عام سأقوم بشيء واحد كبير لن يعمل على تنميتي وحسب، بل على تنمية أشخاص

عديدين في بلدي كذلك. م اذا كان تعريفي لكلمة كبير؟ بالنسبة لي كان شيئاً أراه مستحيلاً، شيئاً به مخاطرة عالية. إن المجيء بك يا د. ماكسويل إلى جنوب إفريقيا لحضور مؤتمر هذا العام كان هو الشيء الكبير الذي حققته في عام ٢٠٠٧، وقد كنت مصممة على حدوثه".

ثم بدأت تصف لي العقبات الكثيرة التي تغلبت عليها كي تعقد المؤتمر، مثل عدم الحصول على موافقة شريكها إلا بعد التعهد بتعويض الشركة من مالها الخاص عن أية خسائر تقع. وحين فشلت في ضم رعاة آخرين للشركة، لم تيأس. لقد حملها شغفها على إتمام الأمر وجعلها تقنع فريقها.

تقول تاليتا: "قبل المؤتمر كان الكثيرون يعرفون ما كان يعنيه لي ولشركتنا، لكن قليلاً فقط فهموا ما كان يعنيه لهم ولمؤسساتهم. وفي نهاية المؤتمر تمنى الكثيرون أن لو كانوا قد دعوا أصدقاءهم وأسرهم والمزيد من موظفي مؤسساتهم، كما تمنى الكثيرون أن تطول مدة المؤتمر ليوم آخر، كما تمنى الكثيرون أن تكون هناك مؤتمرات مماثلة في المستقبل، وكثيرون لخصوا شعورهم حيال هذا المؤتمر في كلمة واحدة: رائع. كانت الرحلة طويلة، لكن الفوائد التي وجدت في نهايتها كانت لا تقدر بثمن. وكان هذا هو الحلم الذي تحقق لي!".

إن أكثر الأمور المحفزة في حلمي هي البداية. لقد شعرنا جميعاً بتلك الإثارة التي نشعر بها حين يولد الحلم. فنحن نرى الإمكانيات. نشعر بالإثارة حيال ما يمكننا عمله. ونتصور مسقبلاً إيجابياً. وقد نستمتع بالتوكيد الصادر عن أصدقائنا الذين يريدون لنا النجاح. ثم بعد ذلك... نبدأ. وسرعان ما ندرك أن بين تخيل الحلم وتحقيقه، يوجد قدر كبير من الجهد لا بد من بذله! ومثلما يدرك كل أب وأم، من السهل أن تحظى بطفل، لكن تربيته ليست بنفس تلك السهولة.

بين تخيل الحلم وتحقيقه،
يوجد قدر كبير من الجهد لا بد من بذله!

ما الذي يجعلك تواصل العمل عبر الأوقات العصيبة؟ ما الذي يمدك بالقوة كي تتغلب على العقبات؟ إنه الشغف! يرى الشاعر ويليام آرثر وارد أن مفتاح النجاح هو:

أن تؤمن في الوقت الذي يشك فيه الآخرون.
أن تخطط في الوقت الذي يلعب فيه الآخرون.
أن تدرس في الوقت الذي ينام فيه الآخرون.
أن تحسم أمرك في الوقت الذي يؤجل فيه الآخرون اتخاذ القرار.
أن تستعد في الوقت الذي يحلم فيه الآخرون أحلام اليقظة.
أن تبدأ في الوقت الذي يسوف فيه الآخرون.
أن تعمل في الوقت الذي يمني الآخرون فيه أنفسهم.
أن تدخر في الوقت الذي يسرف فيه الآخرون.
أن تستمع في الوقت الذي يتحدث فيه الآخرون.
أن تبتسم في الوقت الذي يقطب فيه الآخرون.
أن تمتدح في الوقت الذي ينتقد فيه الآخرون.
أن تثابر في الوقت الذي يستسلم فيه الآخرون.[١]

ما الذي سيمدك بالطاقة كي تؤمن وتخطط وتدرس وتقرر وتستعد وتبدأ وتعمل وتدخر وتستمع وتبتسم وتمتدح وتثابر؟ إنه الشغف!

٢. الشغف يدفعنا للعمل، يمنحنا روح المبادرة

لتحقيق النجاح في الحياة، علينا البقاء في إطار نقاط قوتنا، لكن علينا التحرك بصورة مستمرة خارج منطقة الراحة الخاصة بنا. فكر في الأمر. هل سبق أن

حققت شيئاً مهماً وأنت في منطقة الراحة الخاصة بك؟ أراهنك أن الإجابة هي لا.

لتحقيق النجاح في الحياة، علينا البقاء في إطار نقاط قوتنا، لكن علينا التحرك بصورة مستمرة خارج منطقة الراحة الخاصة بنا.

أغلب الناس لا يحبون الخروج من منطقة الراحة الخاصة بهم. فهم يقاومون هذا الأمر. فنحن نحب أن نشعر بالأمن والأمان. ونحن لا نحب أن نبدو حمقى أو نفشل على مرأى من الناس. وبينما نكبر في العمر، نميل بصورة طبيعية إلى الرضا عن أنفسنا بشكل أكبر. وهذه مشكلة لأن الشعور بالرضا يقتل الشغف. وهو يقلل من شأننا لنصير أشخاصاً ذوي مستوى متواضع. وهو يقص أجنحتنا ويمنعنا من التألق، مهما رغبنا في ذلك. فهذا الشعور يجعل أحلامنا بعيداً عن أيدينا.

لكي نحقق النجاح، ونحقق أحلامنا، نحن بحاجة للمبادرة. كما أننا في حاجة للإقدام على المخاطر. يقول الكاتب المسرحي جورج برنارد شو: "لقد سئمت كل هؤلاء الأشخاص العقلاء: فهم يرون كل الأسباب التي تجعلنا لا نفعل شيئاً". الشغف يجعلنا غير منطقيين. وهو يدفعنا للخروج من منطقة الراحة الخاصة بنا لكي نعبر فوق عتبة شكوكنا. وهو يدفعنا من الباب حتى نبدأ الرحلة نحو تحقيق أحلامنا.

٣. الشغف يضعنا في موضع حسن، حيث يمدنا بأكبر احتمالات تحقيق النجاح

يقول د. ألبرت شفايتزر: "ليس النجاح هو مفتاح السعادة. بل السعادة هي مفتاح النجاح. فإذا أحببت ما تفعله، فستحقق النجاح". حين يكون لدينا الشغف ونسمح لأنفسنا باتباعه، فسيجعلنا هذا نشعر بشعور حسن. وهو

يهيئنا للنجاح. أما إذا لم نتبع شغفنا، فسنكون في موقف صعب، موقف لن يعود علينا بالنفع. وكما قال ريتشارد إلدر:

> العيش في أمان يجعلنا نشعر بالندم في وقت لاحق. لقد منحنا جميعاً مواهب وأحلام. في بعض الأحيان لا يتوافق الاثنان. لكن في أحيان كثيرة نضحي بالاثنين قبل حتى أن نعرف ذلك. وفي وقت لاحق، في خضم ذلك النجاح الذي قد نكون حققناه، نجد أنفسنا ننظر في شوق إلى ذلك الوقت الذي كان ينبغي علينا فيه أن نسعى وراء أحلامنا الحقيقية ومواهبنا الحقيقية لأنها جميعاً كانت تستحق. لا تسمح لنفسك أن تقع فريسة الاعتقاد بأن مواهبك تتمتع بالحصافة، حيث إنها لم يكن لها أبداً أن تتسم بالحصافة. بل كان الهدف منها جلب الفرحة والإشباع إلى حياتك.[٢]

"ليس النجاح هو مفتاح السعادة.
بل السعادة هي مفتاح النجاح.
فإذا أحببت ما تفعله، فستحقق النجاح".
- ألبرت شفايتزر

أغلب الناس في هذا العالم لا يتبعون شغفهم. ونتيجة لذلك فهم يشعرون بالإحباط والتعاسة. ويمكنك رؤية ذلك في الكيفية التي يعيشون بها حياتهم. يقول الناشر مالكوم فوربس: "إن أكبر خطأ يقع الناس فيه في حياتهم هو عدم محاولتهم كسب قوتهم من وراء ما يستمتعون بعمله". ونتيجة لذلك تراهم يعيشون حياتهم العملية في ضيق بدلاً من الاستمتاع بها. إنهم يعيشون منتظرين الإجازات. ويحاولون الصمود حتى التقاعد. وهذا أمر يرثى له لأن احتمالية تحقيق الناس للنجاح مرتبطة بصورة مباشرة بدرجة استمتاعهم

بما يعملون. وحين يستقرون، فهم يضعون أنفسهم في موقف صعب. أما حين يتبعون شغفهم، فهم يضعون أنفسهم في موضع حسن.

عبر تومي لاسوردا، المدير المتقاعد لفريق لوس أنجلوس دودجرز، عن شغفه حيال لعبة البيسبول أثناء مقابلة إذاعية أجريت معه بعد أن مني فريقه بخسارة محبطة في الأدوار الإقصائية بالدوري الوطني. فرغم الخسارة، ظل يتحدث بحماس عن المباراة. كان المحاور مندهشاً وسأله كيف يمكن له أن يكون بهذه الروح بعد خسارة تلك المباراة المهمة.

أجابه لاسوردا: "إن أفضل يوم في حياتي هو اليوم الذي أدرب فيه فريقاً فائزاً، أما ثاني أفضل يوم في حياتي فهو اليوم الذي أدرب فيه فريقاً خاسراً".
إن شغف هذا المدرب المحنك هو لعبة البيسبول، وكل يوم تكون له فيه علاقة بهذه اللعبة كان يعيش حلمه.

إن الأحلام تتحقق حين تشتعل المواهب بفعل الشغف. إن أفضل نصيحة مهنية قد تتلقاها يوماً هي أن تكتشف مواطن شغفك وتتبعها. وحين تجعل حلمك مهنة لك، ستشعر بالإشباع أغلب أيام حياتك. يقول المؤلف لوجان بيرسول سميث: "هناك شيئان يجب أن تستهدفهما في الحياة، أولهما هو الحصول على ما تريد، ثم بعد ذلك الاستمتاع به. فقط أحكم الحكماء هم من يحققون الهدف الثاني".[٢]

"هناك شيئان يجب أن تستهدفهما في الحياة،
أولهما هو الحصول على ما تريد، ثم بعد ذلك الاستمتاع به.
فقط أحكم الحكماء هم من يحققون الهدف الثاني".
- لوجان بيرسول سميث

رجل الجيتار

يعد بوب تايلور شخصاً حصل على ما يريده ويستمتع به بكل تأكيد. قابلت بوب في أوائل الثمانينيات حين كنت أتولى إدارة دار عبادة سكاي لاين في سان دييجو. كان بوب يعزف الجيتار في فريق الترانيم. كان انطباعي الأول عنه هو أنه شخص لطيف. كان حاد الذكاء، لكنه ودود كذلك، إلا عندما كان يتكلم في موضوع بعينه، الجيتارات. إن بوب هو مؤسس ورئيس تايلور جيتارز، وصنع الجيتارات هو عمل حياته وشغفه الأول.

منذ أن كان طفلاً كان بوب مهتماً بأمرين. أولهما هو معرفة كيف تعمل الأشياء. وهو يقول إنه حين كان صغيراً فإن "اللعب" بألعابه كان يتضمن دوماً مفكاً ومفتاح ربط. وأي لعبة كان يحصل عليها في يوم العيد كانت تصير مفككة في اليوم الذي يليه.

يقول بوب: "بالنسبة لي كان القطار الكهربائي ممتعاً فقط لو علمني شيئاً عن كيفية عمل المحركات الكهربية. لم أكن أرى أية فائدة في مجرد الجلوس ومشاهدة القطار وهو يسير على القضبان".

كان ثاني اهتمامات بوب هو الجيتار. وقد اشترى أول جيتار من صديق مقابل ثلاثة دولارات حين كان عمره تسعة أعوام. وسرعان ما بدأ يعزف عليه. وحين كان عمره عشرة أعوام، قام بنشر رقبة الجيتار وحاول استخدامها لصنع جيتار كهربائي. لم يفلح الأمر، لكن حتى في هذه السن كان مستعداً لتجربة بناء أي شيء تقريباً.

في المرحلتين الإعدادية والثانوية كان بوب هو ساحر صنع الأشياء، وقد فاز في معرض الفنون الصناعية بولاية كاليفورنيا لعامين متتاليين بفضل مشاريع ورشته المعدنية. لكن حين كان في الصف الحادي عشر، حولها إلى ورشة نجارة ووضع نصب عينيه تنفيذ مشروع حتى أساتذته لم يستطيعوا تنفيذه: جيتار ذو اثني عشر وتراً. وقد استغرق هذا المشروع منه حوالي عام، لكنه في النهاية تمكن من صنع ما أراد.

في العام التالي قام بوب بصناعة جيتارين آخرين في وقت فراغه. وبعد ذلك، صار على علم بما يريد عمله في حياته. وقد أخبر والديه على الفور بأنه لن ينوي الذهاب إلى الجامعة وأنه سيصير مصنعاً للجيتارات. بكت والدته. حيث خشيت ألا يحقق النجاح. لكن ليس على الناس جميعهم أن يسيروا في طريق واحد لكي يكونوا ناجحين. بل عليهم أن يتبعوا شغفهم.

في سبتمبر من عام ١٩٧٣، بعد ثلاثة أشهر فقط من الانتهاء من دراسته الثانوية، كان بوب يعمل في ورشة صغيرة مستقلة لصنع الجيتارات تسمى أمريكان دريم، حيث كان كل مصنع يعمل كمقاول نصف مستقل. ترك بوب على الفور انطباعاً حسناً. يقول مصنع جيتارات آخر كان يعمل هناك عن بوب: "جاء بعد تخرجه في المدرسة الثانوية وأدار عقول الجميع بفعل سرعته وجودة عمله. فكل ما كان عليه عمله هو التركيز في العمل ثم الانطلاق.... لقد كان لديه حافز للتفوق لم يسبق لي أن رأيت مثله".[٤]

انخرط بوب في العمل مستخدماً بعض أدوات مالك الورشة وأدوات أخرى صممها وصنعها بنفسه في ورشة الأعمال المعدنية بالمدرسة. وقد حصل على المعرفة والسرعة والخبرة أثناء عمله.

يقول بوب: "استغرق الأمر مني شهراً حتى أصنع أول جيتار لي، وهو وقت طويل للغاية. كنت أكسب حوالي مائتي دولار مقابل كل جيتار، ولم يكن باستطاعتي إعالة نفسي لو صنعت اثني عشر جيتاراً فقط في العام. في ذلك الوقت، كان جسدي وعقلي هما الأدوات التي أرى أنها تستحق أهم التحسينات، لذا عملت على تنقيح مهاراتي وتوجهي. بدأت تعلم كيفية صنع الجيتارات بشكل أسرع وأفضل مستخدماً يدي وحدهما. ولاحقاً بدأت في استخدام الأدوات لتسريع عملية صنع الجيتارات".[٥]

عمل بوب بجد وواصل التعرف على أساليب صنع جديدة. ومع كل مشروع جديد كان جوعه لصنع الجيتارات العظيمة يزداد. وقد وجد الأمر

الجديد ملزماً بصورة كبيرة: "لا يوجد شعور مثل بيع جيتار قمت أنت بصنعه".[٦]

من صانع جيتارات إلى صاحب شركة

بعد حوالي عام من وصول بوب، قرر صاحب الورشة، الذي لم يجنِ أي مال من ورائها، أن يبيعها. قرر اثنان من الشباب يعملان هناك على صقل جيتاراتهما أن يتقدما بعرض للشراء. اقترح والد أحدهما، كيرت ليستوج، عليه أن يستعينا بشخص ثالث يعرف كيفية صنع الجيتارات ليكون شريكاً ثالثاً لهما. كان بوب هو أفضل من بالورشة، لذا طلب منه كيرت الانضمام إليهما. في أكتوبر من عام ١٩٧٤ اشترى الرجال الثلاثة الورشة وافتتحوها للعمل. ولأن بوب هو صانع الجيتارات، قررا أن يضعا اسم تايلور على آلاتهم الموسيقية.

خلال العام الأول عمل الجميع بجد. كان بوب هو المصنع والمصمم الرئيسي. كان يشتري قطع الخشب ثم يقطعها ليصنع الجيتارات الخشبية. وقد طور من أساليب وتصميمات جديدة، مثل "الرقبة الإضافية". بل إنه صمم وصنع الأدوات التي يحتاجها. وقد تحدث إلى كل مصنع ومصلح جيتارات استطاع العثور عليه. كان يحاول التعلم باستمرار.

في الوقت نفسه كان كيرت يحاول إدارة الشركة والمساعدة أيضاً في الورشة. لكنه وجد صعوبة كبيرة، خصوصاً من الناحية المالية. وعلى مدار عشرة أعوام ظلت أحوالهم متعثرة، وقد أخذوا قروضاً عدة مرات ليواصلوا العمل. في السنوات الأولى لم يدفعوا لأنفسهم أي شيء. وقد كان أمراً صعباً على بوب حين قرر شريكاه أن يدفعا لأنفسهما راتباً أسبوعياً قدره ١٥ دولاراً. ولسوء الحظ لم تكن الشيكات تصرف لأنه لم يكن بالبنك رصيد كافٍ لتغطيتها. في عام ١٩٨٣ اشترى بوب وكيرت حصة الشريك الثالث الذي لم يعد على نفس الحماس لهذا العمل.

ورغم الصعوبات المالية البشعة، فإن بوب أحب العمل. وحين كان بالورشة، كان يقوم بصنع الجيتارات. وحين لم يكن يصنعها، كان يفكر فيها. يقول بوب: "كنت أشعر بالضغط نتيجة نقص المال. لكني كنت سعيداً لأنني كنت بالفعل أصنع الجيتارات وأعيش حلمي. إن السبب الوحيد الذي كان يدفعني إلى بيع الجيتارات، من وجهة نظري، هو أنني بهذا سأصنع جيتارات أخرى.... لقد كنت أخشى أن يفشل عملنا وأن أضطر للعمل في وظيفة أكرهها". [٧]

وأخيراً عاد الشغف عليه بفائدة مادية

في أواسط الثمانينيات بدأت الأمور في التحول، رغم أن الجيتارات التقليدية صارت موضة قديمة على الساحة الغنائية. زاد عدد الجيتارات المنتجة بالشركة إلى ٢٢ جيتاراً في الأسبوع. ونجح كيرت ليستوج في جعل محال الأدوات الموسيقية تشتري الجيتارات. وللمرة الأولى بدءا في تحقيق الأرباح. إن ما ساعدهما على الاستمرار هو الشغف؛ حيث ظل يزود حلمهما بالطاقة. يقول بطل العزف على الجيتار بأطراف الأصابع كريس بروكتر: "يستيقظ بوب في الصباح ويريد أن يصنع جيتارات أفضل. يستيقظ كيرت في الصباح ويريد أن يجعل الشركة أفضل". [٨]

واليوم تعد تايلور جيتارز من أكثر مصنعي الأدوات الموسيقية نجاحاً على مستوى العالم. والشركة معروفة بالابتكار في تصميم وصنع الجيتارات. وباستخدام شغف بوب ومعرفته الهائلة بالجيتارات وقدرته على تصميم وصناعة الأدوات، صارت الشركة أول من يستخدم آلات التفريز، وأول من أضاف اللمسات النهائية المحببة وأول من طور أساليب صنع تساعد في الحفاظ على المخزون المحدود للغاية من الأخشاب. وفي الوقت نفسه أنتج الموظفون جيتارات على مستوى متميز من الحرفية والاتساق. وقد نمت

الشركة بصورة كبيرة. واليوم يعمل بالشركة أكثر من ٤٥٠ شخصاً وتنتج الشركة أكثر من اثنين وسبعين ألفاً من الأدوات الموسيقية كل عام.[٩]

الأدهى من ذلك أن تايلور جيتارز معروف عنها مشاركتها لخبراتها مع مصنعي الجيتار الآخرين. لماذا؟ يحب بوب الجيتارات والأشخاص الذين يصنعونها. وهو يذكر كيف كان مصنعو الجيتارات الآخـرون منفتحين وخدومين له حين كان في أوائل هذا المجال وكان لا يزال يتعلم.

يقول بوب: "من ذلك الوقت شعرت أنه يجب علي ألا أبخل بمعارفي، تماماً مثلما يفعل المصنعون الآخرون.[١٠] أعتقد أنني سأكون سعيداً حين أعلم أنه بعد رحيلي سيقول الناس: 'لقد ترك عالم الجيتار في حال أفضل مما دخله'. وأعتقد أن هذه طريقة جيدة ليذكرني بها الناس".[١١]

قراءة مقياس الشغف

إلى أي مدى إذن أنت شغوف بحلمك؟ هل تستيقظ في الصباح وتذهب للنوم في المساء وأنت تفكر في حلمك مثلما كان يفعل بوب؟ هل أنت مستعد للسعي خلف حلمك حتى لو لم تكن قادراً على كسب معيشتك منه؟ هل أنت مستعد للعمل عليه بجد، وأن تحسن من مهاراتك وتوجهك على مدار أكثر من عقد قبل أن يعترف الآخرون بك من أجله؟ وحتى في وقتنا الحالي، ربما بوصفه أنجح مصنعي الجيتارات على مستوى العالم، لا يزال بوب يفكر في طرق جديدة لصنع جيتارات أفضل. إنه يعمل بدأب. في السنوات الأخيرة بدأت الشركات التي تصنع الجيتارات الخشبية التقليدية في التوجه نحو تصنيع الجيتارات الكهربية الحديثة. إن الأمر المثير للدهشة بشكل أكبر هو أنه على الرغم من شغفه وتركيزه، فإن بوب رب أسرة حنون، وهو متزوج منذ ثلاثين عاماً!

إن من يحققون أحلامهم يجيبون بنعم عن سؤال الشغف. إنهم يشعرون بالإلزام حيال السعي وراء أحلامهم. وهم لا يبالون إن كان يبدو هذا طبيعياً

أو عملياً. وحتى حين كان في المدرسة، حين بدأ بوب في العمل على أول جيتار له، ظن الناس أنه أمر غريب وحاولوا إثناءه.

حيث كانوا يسألونه: "ماذا تصنع يا بوب؟".

وكان يجيبهم: "جيتاراً".

كانوا يوبخونه قائلين: "كلا أنت لا تفعل. إنه يظن أنه يصنع جيتاراً، لكنه لا يفعل هذا. إنه لن ينجزه مطلقاً".

"حسناً، أنا لا أفعل". هكذا كان يجيبهم بوب وهو يواصل العمل. يقول بوب: "كان الأمر مستغرباً بيد أنه لم يضايقني لأنني كنت معتاداً على التصرف بغرابة وفعل ما يحلو لي من أشياء" [١٢]

كيف تقيس شغفك؟ عودة إلى فكرة مقياس الشغف، ماذا سيكون رقمك حين يتعلق الأمر بحلمك؟ انظر إلى المقياس أدناه والذي يمكن أن يستخدم لقياس توجه الفرد حيال هذا الموضوع:

مقياس الشغف

١٠. شغفي متقد لدرجة أنه يبث روح الحماسة في نفوس الآخرين.

٩. لا يمكنني تخيل العيش من دون حلمي.

٨. أنا مستعد للتضحية بأشياء مهمة من أجله.

٧. إنني متحمس بشأنه وذهني مشغول به على الدوام.

٦ إنني أستمتع به كأحد مواطن اهتمامي.

٥. يمكنني إما الحصول عليه وإما العيش من دونه.

٤. أفضل عدم التفكير فيه.

٣. أخرج عن طريقي لأتجنبه.

٢. لقد وضعته على قائمة أقل الأمور المحببة لي.

١. أفضل أن أخضع لعلاج لأسناني دون تخدير عن الحصول عليه.

إذا حاولنا أن نقيس مقدار شغف بوب تايلور، فلا ريب أنه سيحصل على ١٠ درجات. أنا لست موسيقياً، لكن حين يتحدث بوب عن الجيتارات فهو يثير حماسي. إن شغفه قاهر.

ما شغفي أنا؟ إضافة القيمة للقادة. إنني أفكر في هذا الأمر طوال الوقت. لقد قدمت تضحيات كثيرة في مناحٍ عديدة من حياتي من أجله. لقد ركزت على مدار ما لا يقل عن ٢٠ عاماً من حياتي على هذا الأمر. وحين أتحدث عنه، يشعر من حولي بالحماسة كذلك. وحين أدرس القيادة، لا يسعني سوى التفكير قائلاً: "لقد خلقت من أجل هذا الأمر!".

فكر في حلمك. الآن ألقِ نظرة ثانية على مقياس الشغف. أي العبارات تصفك؟ إذا كان رقمك أقل من ٨، فربما تجد صعوبة في تحقيق حلمك. إن الرغبة في التضحية هي مجرد نقطة البدء للحصول على الشغف الكافي لتحقيق الحلم. وأي رقم أقل من هذا ربما لا يكفيك حتى للمواصلة. وهذا يثير قضية أخرى بخصوص الشغف: الاحتفاظ بالحماسة. إن التمتع بالحماسة حيال حلمك لن يكون كافياً ما لم تبقَ هذه الحماسة متقدة على الدوام. وإن كنت مثل أغلب الناس، فعليك أن تسعى وراء شغفك لفترة طويلة قبل أن تتلقى مكافأة خارجية عليه.

> ***وإن كنت مثل أغلب الناس، فعليك أن تسعى وراء شغفك لفترة طويلة قبل أن تتلقى مكافأة خارجية عليه.***

إذكاء نيران الحماسة

إن كان مستوى شغفك عند الرقم ٨ أو ٩ أو ١٠، فأنت في حال طيب. ماذا لو لم يكن كذلك؟ هل هذا يعني أنه محكوم عليك بالفشل؟ إذا لم تكن تشعر أنك ملزم بدرجة كبيرة بالسعي وراء حلمك، فهل سيأتي يوم تراه فيه يتحقق؟

ليس بالضرورة. هناك، بالطبع، احتمال أن تكون معتنقاً الحلم الخطأ وأن تكون بحاجة لإعادة النظر في سؤال الملكية. ومع ذلك، من الممكن أن تكون على الطريق السليم ومع ذلك لا تحظى بالحماسة الكافية لمواصلة الرحلة. إن كان هذا هو حالك، فاعلم أنه بمقدرك عمل أشياء بعينها من أجل إذكاء نيران الحماسة بداخلك. جرب هذه الأشياء التي من شأنها تزويدك بمزيد من الطاقة لتواصل المضي قدماً.

١. ضع في الاعتبار شخصيتك الطبيعية

ليس كل الناس سواء. ربما تكون شخصيتك من النوع السوداوي (أي تحب عمل كل شيء على نحو سليم) أو من النوع رابط الجأش (أي تقدر الهدوء)، وهنا قد لا تتمتع بالحماسة بصورة طبيعية أو تكون شخصاً استعراضياً. هذا لا بأس به. أنت فقط في حاجة لأخذ مثل هذه الأمور في اعتبارك. إن كاتبي، تشارلي ويتزيل، يملك هاتين السمتين في شخصيته. ونتيجة ذلك فهو ليس من النوع الذي يتحمس بسرعة للأشياء التي يهتم بها. ومع ذلك، فهو يعوض عن هذا بالمثابرة القوية. لقد عمل على أكثر من خمسة وأربعين كتاباً معي عبر السنوات الأربعة عشرة الأخيرة. ولا أحد يفعل هذا دون أن يتمتع بالقوة. وإن كنت مثل تشارلي، فربما يمكنك اكتشاف قدرتك على المثابرة التي تأتي مع هذا النوع من الشخصية.

وعلى النقيض من ذلك، ربما تتمتع بشخصية متفائلة (أي تحب الأشياء المرحة) أو سريعة الغضب (أي تحب أن تسير الأمور على هواك)، وهنا من المرجح أن تكون عاطفياً حيال أي شيء تهتم به. ومع ذلك، من المرجح أنك تفقد اهتمامك بالأشياء سريعاً. إن حماسك متقد، لكنه لا يستمر لفترة طويلة. هذا الوصف ينطبق على شخصيتي. فأنا أتحمس حيال الشيء، ثم أتحول عنه سريعاً إلى شيء آخر. عليك أن تضع هذا في اعتبارك أيضاً.

خلاصة القول: إن الاحتفاظ بحماسك يشبه الطبخ. فقطعة معينة من اللحم، مثل الفيليه، تُطبخ على أفضل نحو على نار قوية لفترة وجيزة، بينما

قطعة لحم أخرى، مثل مكعبات اللحم، تطبخ على نار هادئة لفترة طويلة من الوقت. وفي كلتا الحالتين ستستمتع بوجبة شهية. فقط عليك أن تعرف نوع اللحم وطريقة طهيه.

٢. أبقِ عينيك على ما يهمك

في واحد من أفضل الكتب التي قرأتها في موضوع القيادة ويدعى The Leadership Challenge للمؤلفين جيمس كوزيس وباري بوسنر، سأل المؤلفان جون إتش ستانفورد، الذي كان جنرالاً كبيراً في الجيش الأمريكي، عن كيفية تنمية القادة. فرد ستانفورد:

> حين يسألني أي شخص هذا السؤال، أخبره أنني أملك سر النجاح في الحياة. فسر النجاح في الحياة هو الاستمرار في حالة حب. فالاستمرار في الحب يمنحك الطاقة لتحفيز الآخرين، وأن ترى ما بداخلهم، وأن تملك رغبة أعظم لإنجاز الأشياء من الأشخاص الآخرين. إن الشخص غير الواقع في حالة حب لا يشعر بهذا النوع من الحماس الذي يساعده على التقدم وقيادة الآخرين نحو الإنجاز. لا أعرف نوعاً آخر من الحماس، أو أي شيء في الحياة أكثر إثارة ومبعثاً على المشاعر الإيجابية من الشعور بالحب.[١٢]

أدرك ستانفورد أنه يجب عليه الحفاظ على شغفه، حبه للناس، على الجبهة، وإلا فلن يتمكن من قيادتهم بصورة جيدة. كثير من الناس لا يفعلون هذا الأمر. فأعينهم تحيد عن الأشياء التي تهمهم حقاً. ونتيجة لذلك، تخبو نيران حماسهم.

إن كنت تشعر بالشغف حيال حلمك، فتذكر سبب أهميته لك والسبب وراء سعيك وراء حلمك في المقام الأول. وطالما أبقيت هذا في عقلك، فسيكون من السهل عليك الحفاظ على نيران حماسك مستعرة.

٣. تغلب على خوفك من أن تكون مختلفاً عن الآخرين

لقد ذكرت بالفعل أن بوب تايلور كان مختلفاً عن أقرانه. فأقرانه في المدرسة الثانوية لم يفهموه. لكنك قد تندهش حين تعلم أنه حين ذهب للعمل في متجر الجيتارات المسمى أمريكان دريم وهو في سن التاسعة عشرة، لم يكن المكان هناك يناسبه كذلك. يقول جريج ديرينج، الذي كان يعمل بالفعل هناك عند مجيء بوب: "لقد كان بوب مختلفاً عن كل شخص آخر هنا. فقد كان هو الشخص الوحيد، فيما عداي أنا وسام [المالك]، الذي لم يكن واحداً من الهيبيز ذوي الشعر الطويل" [١٤] لم يبالِ بوب أنه كان مختلفاً. لقد كان يتبع حلمه على أي حال.

في بداية حياتي المهنية شعرت أنني غريب. لم أشعر بالانسجام مع غيري من الأشخاص بدار العبادة. لم أكن أبداً "واحداً من الفتية". في البداية ضايقني هذا. لكني كنت أؤمن بما كنت أفعله، وقد كنت أريد تأسيس دار عبادة يكون لها تأثير. واصلت العمل. وقد استغرق الأمر مني أعواماً، لكني في النهاية تمكنت من تحقيق حلمي. وعندئذٍ، ولدهشتي، بدأ الناس في المجيء إلي طلباً للنصح.

إن من يحققون أحلامهم يبرزون. فلا يمكنك أن تظل فرداً من القطيع وتحقق حلمك في الوقت ذاته. وإذا كنت تريد أن تعيش حياة غير عادية وتحقق أشياء غير عادية، فأنت بحاجة لاتباع شغفك وعدم القلق حيال ما يظنه الآخرون بك.

> ***إن من يحققون أحلامهم يبرزون.***
> ***فلا يمكنك أن تظل فرداً من القطيع***
> ***وتحقق حلمك في الوقت ذاته.***

٤. قاوم شعور الفتور المقترن في المعتاد مع التقدم في العمر

الأطفال بطبعهم شغوفون متحمسون. فهم يحبون الحياة ويحلمون أحلاماً كبيرة. والبعض يحتفظ بهذا الحماس والطاقة من فترة الطفولة حتى فترة البلوغ. لكن بصورة ما على مر الرحلة، يفقد أغلب البشر حماسهم للحياة ويصيبهم الفتور. ربما يحدث هذا بسبب فقدانهم مثاليتهم. أو ربما تتسبب الصراعات والمتاعب اليومية في إحباطهم. في أي حال، فهم يفقدون شغفهم. وكثير منهم يرتضي بالعيش في ذلك الروتين المريح، غير المجزي، ويستسلمون.

لا تسمح بحدوث هذا لك. فأياً ما كانت الإحباطات والصعاب التي قابلتها، لا تسمح لها بتقويض شغفك. حتى الأشخاص الذين تعين عليهم المرور بمحن مأساوية قادرون على إيجاد هدف لأنفسهم. ففي كل عمر ومرحلة في الحياة توجد عقبات وفوائد، محاولات وانتصارات. والأمر بيديك كي تحقق أقصى استفادة من الإيجابيات وألا تدع السلبيات تتسبب في إحباطك. على سبيل المثال، الآن وقد تجاوزت عامي الستين، أجد أن طاقتي أقل بكثير مما اعتدت. كان هذا يضايقني كثيراً في البداية لأني لم أكن أريد الإبطاء. لكني الآن أستفيد بأقصى قدر من وقت فراغي وأستمتع بالوقت الذي أقضيه مع أسرتي، بمن فيهم أحفادي الخمسة. وانا أستمتع بهذا الوقت في حياتي أكثر من أي وقت آخر.

ما إجابتك إذن عن سؤال الشغف؟ هل يلزمك حلمك باتباعه؟ إن لم يكن الحال كذلك، فهل أنت مستعد لعمل كل ما يلزمه الأمر لزيادة شغفك إلى المستوى الذي سوف يجعلك تتجاوز العقبات والاستمرار لمسافات بعيدة؟

إن الشغف وحده قد لا يكون كافياً لتحقيق حلمك. لكني لا أعتقد أن هناك سوى أشياء قليلة للغاية أكثر أهمية من الشغف. إن فعلك لما تحب وحبك لما

تفعل سيمدك على الدوام بالطاقة لتواصل العمل. فهذان الأمران يمكنهما تغيير طريقة تفكيرك، وعملك، وتفاعلك مع الآخرين. إن الشغف قادر على تغيير شخصيتك. وكما قال المؤلف والناقد جون راسكين: "حين يعمل الحب والمهارة معاً، توقع تحفة فنية". أليس هذا هو الحال الذي تريد أن تكون عليه حياتك؟

> ***"حين يعمل الحب والمهارة معاً، توقع تحفة فنية".***
>
> **- جون راسكين**

هل يمكنك الإجابة بنعم عن سؤال الشغف: هل يلزمني حلمي باتباعه؟

إن كنت تفتقد للشغف الكافي للسعي وراء حلمك، فعليك بحل هذه المشكلة حتى تحقق النجاح في هذا المنحى من مناحي حياتك:

- هل تفتقد للشغف لأنك لا تملك حلماً؟ إن كانت الحال كذلك، فخصص بعض الوقت للتفكر والتدبر في ذاتك وعد لسؤال الملكية، ثم حدد ما إن كان حلمك هو حلمك حقاً.

- هل تفتقد للشغف لأنك لا ترى بوضوح كافٍ؟ إن كانت تلك هي المشكلة، فتخيل صورة واضحة لحلمك، ثم صفها كتابة بصورة تفصيلية.

- هل تفتقد للشغف لأن حلمك لا يتناسب مع مواهبك ومهاراتك؟ من الصعب أن تظل شغوفاً حيال شيء لا يمكنك النجاح في عمله. تأكد أن حلمك مبني على مواهبك والعوامل التي في نطاق سيطرتك.

- هل تتعارض شخصيتك الطبيعية مع شغفك؟ إن كنت من الأشخاص الذين لا يشعرون بالحماس بسهولة، فحاول التركيز على الهدف الذي تضعه نصب عينيك وسخر كافة قدراتك الطبيعية نحوه، وأبقِ القدر المتبقي من الشغف متقداً.

- هل شغفك مكبوت بسبب الخوف من أن تكون مختلفاً؟ إن كنت قلقاً من أن تكون مختلفاً عن غيرك، فاقرأ السير الذاتية الخاصة بالأشخاص الذين أنت معجب بهم والذين حققوا أحلامهم في

مجالات مشابهة لمجالك. قد تجد الإلهام في معرفة أنك تشبه أبطالك هؤلاء.

❀ هل خمد شغفك مع تقدمك في العمر؟ إن كان التقدم في العمر تسبب في إخماد جذوة حماسك لحلمك، فأنت في حاجة لمعرفة ما إذا كان هذا الحلم مقتصراً على مرحلة مختلفة من مراحل حياتك أم أنه لا يزال يستحق وقتك وطاقتك. فكر في سبب شعورك بالحماس في المقام الأول. إن تذكر أسباب حماسك الأول قد يعيد إذكاء حماسك مجدداً. إن لم يكن الحال كذلك، فقد يكون الوقت قد حان كي تعدل من حلمك ليتناسب مع المرحلة الحالية من مراحل حياتك.

إن كل شخص قادر على اكتشاف طاقة الشغف وتسخيرها لصالحه، بغض النظر عن عمره أو مرحلة حياته أو شخصيته. فلم يفت بعد وقت الحلم.

الفصل ٥

سؤال الطريق: هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي؟

علينا البحث عن طرق تجعلنا قوى فاعلة في حياتنا.
علينا تولي زمام مصائرنا، وأن نجعل لحياتنا قيمة،
وأن نبدأ في عيش أحلامنا حقاً.
- ليس براون

منذ عدة أشهر بعد حضوري إحدى مباريات دوري كرة القدم الأمريكية ذهبت إلى العشاء في رفقة مجموعة من الأصدقاء. أغلبهم كان في الثلاثينات من العمر، وكنت أنا، بسني البالغة ستين عاماً، أكبر أعضاء المجموعة. لذا قررت أن أوجه لهم بعض الأسئلة عن آرائهم في كرة القدم والسياسة وعن أحلامهم. من الأسئلة التي وجهتها سؤال يقول: "إن كان في مقدورك فعل شيء واحد لتغيير العالم، فماذا سيكون هذا الشيء؟". بعضهم لم يسبق لهم التفكير في هذه الفكرة من قبل ووجدوا صعوبة في الإجابة. أما البعض الآخر فاشتملت إجاباتهم على أهداف نبيلة.

"ما الذي كنت لتفعله أنت يا جون؟" هكذا سألني أحدهم بعد أن عبر الكثيرون عن آرائهم. كنت قد فكرت في هذا الأمر. وكانت إجابتي هي أنني سأعلم كل طفل في الكون أن يقرأ. فأنا أؤمن أن القدرة على القراءة هي التي تفتح الباب لكافة أنواع التعلم والتنمية الشخصية الأخرى.

الحلم بالممكن

قرأت مؤخراً مقالاً عن شخص كان يفكر في تغيير العالم من خلال مساعدة الأطفال على التعلم. وإحقاقاً للحق، هو يفعل ما هو أكثر من مجرد الحلم، حيث إنه يبذل الجهد المخلص لتحويله إلى واقع. إن اسمه هو نيكولاس نيجروبونتي. لقد بدأ حياته المهنية بدراسة العمارة في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، مركزاً على ذلك المجال الجديد المسمى التصميم بمساعدة الحاسب. وبعد حصوله على درجتي البكالوريوس والماجستير انضم لكلية ماساتشوستس في ١٩٦٦. ومنذ ذلك الوقت وهو منخرط في مشروعات مبتكرة في استخدام الكمبيوتر.[1]

لا بد أن أعترف أنني لست من هواة التكنولوجيا. فحين أجلس للكتابة أستخدم قلماً ودفتراً. ومع ذلك فقد صادفت مقالاً أثار اهتمامي. كان المقال يتحدث عن كمبيوتر محمول يتكلف ١٥٠ دولاراً يدعى XO والذي كان يتم تصنيعه لمساعدة الأطفال في الدول النامية على التعلم. وقد كانت هذه الفكرة وليدة ذهن نيكولاس نيجروبونتي.

في ١٩٨٢ قبل نيجروبونتي دعوة الحكومة الفرنسية للاشتراك في مشروع تجريبي عن استخدام الكمبيوتر في الدول النامية.[2] وبمساعدة بعض أجهزة الكمبيوتر التي تبرع بها ستيف جوبز، عمل نيجروبونتي وآخرون مع أطفال في دولة السنغال. قابل المشروع نجاحاً محدوداً، لكن الخبرة زرعت البذرة الأولى لما صار لاحقاً مبادرة كمبيوتر محمول لكل طفل، وهي البادرة الهادفة لإنتاج أجهزة كمبيوتر منخفضة التكاليف للأطفال في الدول النامية حول العالم، حتى في الأماكن التي لا توجد فيها مياه جارية أو كهرباء أو خدمات هاتف.

كان نيجروبونتي يحلم باختراع جهاز مبتكر، قوي، ومع ذلك بسيط. سيكون به عدد قليل من الأجزاء المتحركة وسيكون قادراً على تحمل البيئات العنيفة العدائية. سيقوم من تلقاء نفسه بالتواصل مع غيره من أجهزة الحاسب من نفس النوع ويستخدم قدراً قليلاً من الطاقة. (يمكنه حتى العمل

باستخدام الطاقة الشمسية أو أداة تحريك باليد). كافة البرامج الموجودة عليه ستكون مفتوحة المصدر، بما يعني أنها لن تكون محمية بحقوق الملكية الفكرية ومن الممكن أن يتم استخدامها أو الدخول عليها أو التعديل فيها من قبل أي شخص وكل شخص. وقد صار هذا المفهوم معروفاً باسم "الكمبيوتر المحمول ذو المائة دولار".

مع خبرته في الابتكار البالغة أربعين عاماً، كان نيجروبونتي يملك القدرة والعلاقات لتسهيل عمل مثل هذا الجهاز. لكن لم تكن التكنولوجيا هي ما أسرته. بل الناس الذين ستساعدهم. وكما كان يقول للناس دوماً: "إن مبادرة كمبيوتر محمول لكل طفل هي مشروع تعليمي، وليست مشروعاً لإنتاج حاسبات محمولة". إن بيان المهمة الخاص بمبادرة كمبيوتر محمول لكل طفل يعكس منظور نيجروبونتي، وهو يقول: "إن أغلى الموارد الطبيعية في أي أمة هي أطفالها. ونحن نؤمن بأن العالم النامي يجب أن يزيد من موارده من خلال تنمية قدرات الأطفال الكامنة نحو التعلم والمشاركة والإبداع بأنفسهم. إن جوابنا على هذه المسألة هو كمبيوتر XO المحمول، جهاز الأطفال المصمم خصيصاً لـ "تعلم كيفية التعلم".[٣]

في ٢٠٠٦ تنحى نيجروبونتي عن منصبه كرئيس معمل الأوساط بجامعة إم آي تي حتى يتمكن من تكريس بقية حياته لتحقيق حلمه برؤية الأطفال وهم ينمون ويحققون قدراتهم.

العثور على الطريق نحو النجاح

سارع البعض بانتقاد حلم نيجروبونتي. يقول رئيس شركة إنتل كريج باريت: "لقد أطلق السيد نيجروبونتي عليه اسم 'الكمبيوتر المحمول ذو المائة دولار'. أعتقد أن الاسم الأكثر واقعية سيكون 'الأداة ذات المائة دولار'. والمشكلة أن الأدوات لم تكن ناجحة".[٤] كما رأى آخرون أن نيجروبونتي كان طموحاً ساذجاً. لكنه لم يبالِ وواصل العمل.

لتحقيق حلمه، احتاج نيجروبونتي لاستراتيجية تمكنه من عمل ثلاثة أشياء: (١) تصميم الكمبيوتر، (٢) تصنيعه بصورة رخيصة، (٣) توصيله إلى أيدي الأطفال حول العالم من خلال بيعه (بسعر التكلفة) للدول النامية.[٥] كانت المشكلة الأولى هي الأسهل في الحل. ورغم أن أعضاء فريقه قابلوا العديد من العقبات والتأخيرات، فإنهم حققوا التقدم بشكل سريع. وقد تغلبوا على العائق الثاني حين وجدوا المصنع.

عند هذه النقطة، ظن نيجروبونتي أن الباقي سيسير على ما يرام بسرعة. بيد أنه استهان بدرجة كبيرة بصعوبة المهمة الثالثة. لقد خطط للعمل بشكل مباشر مع وزراء التعليم في سبع من الدول المحورية: الصين والهند وتايلاند ومصر ونيجيريا والبرازيل والأرجنتين. ودون الاستعانة بفريق بيع وتسويق سيتمكن من إقناعهم بشراء من سبعة إلى عشرة ملايين جهاز في العام الأول. كما ظن أنه بمجرد انتشار الموجة الأولى من الأجهزة سيتبعه باقي العالم، وفي العام التالي سيبيعون مائة إلى مائتي مليون جهاز.

لكن الأمر لم يسر على هذا النحو. حيث لم تكن الطلبات كثيرة كما كان متوقعاً. كانوا بحاجة للمساعدة. احتاج القائمون على مبادرة كمبيوتر محمول لكل طفل للانتقال من كونهم حالمين إلى منفذي استراتيجيات. لعمل ذلك، استعانوا بخبرة شركة برايت ستار، وهي مصنع وموزع للأجهزة المحمولة مقرها ميامي، والتي كانت تعمل معهم بالفعل في مبادرات أخرى. كانوا يملكون الخبرة في المجال الذي لم يكن نيجروبونتي وزملاؤه يملكون فيه أي خبرة. يقر نيجروبونتي بالحقيقة قائلاً:

> إن أغلب الناس في هذه المكاتب [مكاتب مبادرة كمبيوتر محمول لكل طفل] لم يكونوا مؤهلين من واقع خبراتهم لعمل ذلك التحول. فنحن جيدون مع الأفكار الجديدة الثورية وما إلى ذلك. لذا هذا أحد الأسباب التي جعلتنا نحول كل ما كنا نطلق عليه اسم التسويق والمبيعات إلى ميامي. فهم الأشخاص الذين يملكون الخبرات الكبيرة بهذا المجال إلى جانب التسهيلات اللوجيستية، من

بوابة المصنع إلى باب المدرسة.... إنها [العمليات الاستراتيجية] تدار على يد أشخاص متمرسين بهذا المجال، وعلى معرفة بهذا العالم، سواء كان العالم السياسي أو عالم الأعمال.[٦]

لم يستسلم نيجروبونتي ويتخلى عن حلمه. لقد قام بمراجعة استراتيجيته. إنه مستعد لفعل كل ما يستلزم الأمر. وكما يقول المؤلف والمحرر التكنولوجي روبرت بودري فإن نيجروبونتي يملك "المهارة والعلاقات والطاقة والشجاعة الكافية لمتابعة حلمه. فهو رجل ثري قادم من أسرة ذات نفوذ. إنه يبلغ من العمر ٦٣ سنة الآن. وقد حقق بالفعل الشهرة بوصفه مؤسس معمل الوسائط في إم آي تي. لكن بدلاً من الاسترخاء والاستمتاع بحياته، قرر أن ينهض ويستمتع بالحياة بصورة مغايرة، من خلال العمل بكل جد على حلم يغير العالم".[٧]

وبينما أكتب هذه السطور لم يكن قد أنجز حلمه بعد. لكنه لا يزال يعمل عليه. في عام ٢٠٠٧ بدأ الإنتاج الشامل لهذه الحواسيب في نوفمبر. وفي ديسمبر طلبت بيرو ٢٦٠ ألف وحدة.[٨] كما تم شراء ١٩٠ ألف وحدة أخرى من قبل أحد البرامج بالولايات المتحدة حيث يحصل المشترون على وحدة من هذا الكمبيوتر لأنفسهم ويتبرعون بأخرى لطفل في الدول النامية. وفي الأعوام المقبلة سنرى ما إذا كان نيجروبونتي وفريق عمل المبادرة يستطيعون أن يطوروا وينفذوا استراتيجية كبيرة مثل أحلامهم.

ما خطتك؟

هل لديك استراتيجية لتحقيق حلمك؟ كيف تجيب عن سؤال الطريق؟ هل تحاول حل هذه المشكلة؟ أم هل تنتظر حتى يأتي أحدهم بقارب إنقاذ وينفذ ما تريد نيابة عنك؟ إن كنت مثل واحدة من شخصيات ديزني التي تتمنى أمام النجوم ثم تنتظر وتأمل أن تتحقق أحلامها، فسوف يصيبك الإحباط!

إنه أمر محزن حين لا يكون للمرء حلم. وإنه لأمر محزن كذلك أن يكون لك حلم لكنك لا تملك استراتيجية لتحقيقه، أو سبيلاً للوصول إليه أو بناء أساسه. على مر السنين حاولت أن أكون مساعداً على تحقيق الأحلام. إنني شخص مشجع بطبعي. حيث أحب تحفيز الناس على الحلم لأنني أعتقد أن الكثير من الناس يرضون بأشياء متدنية في الحياة. لكن أحياناً حين أتحدث إلى الناس وأسألهم أن يشركوني في أحلامهم، أجد أنهم يفتقدون للرابط بين مكانهم الآن وبين ما يريدون تحقيقه.

فأقول رداً على الصورة التي رسموها: "هذا حلم عظيم!". ثم أسأل: "لكن كيف تنوي تحقيقه؟". وبعضهم لا يملك أدنى فكرة عن ذلك. من الممكن أن يكون هذا مقبولاً، مثلما الحال مع مايك هيات (الفصل ٢)، فحلمهم جديد وقد بدءوا للتو في العمل على استراتيجية تحقيقه. لكني حين أراهم بعد ستة أشهر أو عام أو خمسة أعوام وأرى أنهم لا يملكون استراتيجية، أعلم أنهم واقعون في مشكلة. لقد فشلوا في التحول من الحلم إلى التنفيذ.

لا توجد قوى سحرية في امتلاك الحلم. فأنت لا يسعك انتظاره وحسب. بل لا بد أن تعمل من أجله. وأنت بحاجة لأن تكون لديك استراتيجية تمدك بالاتجاهات والتركيز على ذلك العمل. إن السبب وراء تأليفي لهذا الكتاب هو أن أعطيك فرصة واقعية لتحقيق حلمك. تذكر أنه كلما أجبت بنعم عن عدد أكبر من الأسئلة عن حلمك، زادت احتمالات تحقيقك لحلمك. إن سؤال الطريق هو المحور الذي تقوم عليه الفكرة كلها. فإذا كان لديك استراتيجية لتحقيق حلمك، فستكون لديك فرصة رائعة لتحقيقه. أما إن لم يكن هذا هو الحال، فربما تعيش في أرض الأوهام.

> ***لا توجد قوى سحرية في امتلاك الحلم. فأنت لا يسعك انتظاره وحسب. بل لا بد وأن تعمل من أجله.***

أطلعني صديق على نتائج دراسة أجريت في عام ٢٠٠٥ ونشرت بواسطة مؤسسة ThinkTQ للتدريب والنشر. وهي تبني كيف يعجز الناس عن تطوير استرتيجيات لتحقيق أحلامهم. إليك ما كشفت عنه الدراسة عن الأشخاص المختبرين:

- ٢٦ في المائة يركزون على أهداف محددة ملموسة لما يريدونه في الحياة.
- ١٩ في المائة يضعون أهدافاً تتفق وأغراضهم ومهامهم وشغفهم.
- ١٥ في المائة يكتبون أهدافهم بالتفصيل الدقيق القابل للقياس.
- ١٢ في المائة يحافظون على أهدافهم واضحة لكل منحى مهم في حياتهم أو دور يلعبونه.
- ١٢ في المائة يحددون أهدافاً يومية وأسبوعية وطويلة المدى في إطار مواعيد نهائية.
- ٧ في المائة يقدمون على أفعال يومية نحو تحقيق هدف واحد على الأقل.[٩]

يعلق واضعو الدراسة قائلين: "يحصل الأمريكان مجدداً على تقدير 'راسب' في منطقة الأداء الحساسة. فهم ببساطة يفشلون في اتخاذ الأفعال الضرورية للتقدم نحو أحلامهم ورؤاهم من داخل قلوبهم ورءوسهم إلى حياتهم". الخلاصة هي أن أغلب الناس يفشلون في تبني الفعل لتحقيق أحلامهم. وهذا الفشل هو نتيجة لعدم التخطيط الاستراتيجي.

كيف تؤمن حلمك

تقول الروائية الإنجليزية ماري ويب: "ضع السرج على أحلامك قبل أن تمتطيها". ما معنى هذا؟ إنه يعني أنك بحاجة للتخطيط للخطط التي

ستضعها. فالاستراتيجية هي جزء مهم من الحلم، في نفس أهمية الحلم نفسه. أغلب الناس يتفقون على أن التخطيط أمر مهم. ومع ذلك فهم يهملونه. إنهم يتناسون جعله جزءاً من العملية. إننا منشغلون بأحلامنا لدرجة أننا منشغلون عن التخطيط لها.

إن هدفي من هذا الفصل هو مساعدتك على التخطيط لخططك. ولأن كل حلم متفرد بطبعه، فلا يمكنني أن أعطيك إرشادات محددة. لكن يمكنني أن أعطيك منهجاً للتخطيط يمكنه أن يعينك. هذا هو منهجي المبني على كلمة "تأمين". آمل أن تجده مفيداً سهل التذكر.

حدد كل مواقفك

إن عملية الوصول للحلم تشبه الوصول لوجهة ما باستخدام جهاز الجي بي إس (تحديد المواقع بالاستعانة بالأقمار الصناعية). فلو كان يعرف موقعك الحالي والوجهة التي تريد الوصول إليها، يمكنه عمل خريطة لك. الفارق بين جهاز الجي بي إس وبينك هو أنه يجب عليك أن تضع إرشادات الطريق بنفسك. يقول الروائي الأمريكي مارك توين: "السر وراء الفوز هو البدء. والسر وراء البدء هو كسر مهامك المعقدة الهائلة إلى مهام صغيرة سهلة التناول، ثم البدء بأولها".

> ***"السر وراء الفوز هو البدء.***
> ***والسر وراء البدء هو كسر مهامك المعقدة الهائلة إلى***
> ***مهام صغيرة سهلة التناول، ثم البدء بأولها"***
> **- مارك توين**

حين أريد أن أضع خطة لتحقيق حلم، أبدأ بأن أحدد موقعي الحالي في العملية...

١ . موقعي *الحالي*. أولاً، أسأل نفسي، أين أنا الآن؟ لا بد أن أكون أميناً حيال موقعي الحالي. من المستحيل علي أن أتجاهل حقيقة موقعي الحالي وأحقق النجاح في الوقت نفسه. إذا لم أكن متأكداً من موقعي الحالي فيما يخص حلمي، أطلب من الناس أن يساعدوني على تحديده.

يقول المدير التنفيذي السابق لجنرال إلكتريك جاك ويلش: "الاستراتيجية هي أن تحاول أولاً فهم موقعك الحالي من العالم. ليس أين تتمنى أو أين تأمل أن تكون، بل أين أنت بالفعل. بعد ذلك هي محاولة فهم أين تريد أن تكون في غضون خمس سنوات. وفي النهاية هي تقييم للاحتمالات الواقعية للانتقال من هنا إلى هناك".

إن كنت مثل أغلب الناس، قد لا تكون سعيداً بموقعك الحالي. لكن حين تتدبر موقعك الحالي، تشجع بكلمات ريتشارد إيفانز الذي كتب The Christmas Box. فقد قال: "إن كل من حقق حلمه كان عليه البدء مما كان عليه قبل ذلك"

٢ . موقعي *المستقبلي*. بعد ذلك، أحدد كتابة أين أريد أن أكون. وأنا أفعل هذا من خلال السؤال، كيف سيبدو حلمي حين أقوم بتحقيقه؟ إن تحديد موقعي المستقبلي يمدني بالاتجاه والتحفيز للسعي وراء حلمي. يقول رجل الصناعة المليونير هنري جيه كايزر، مؤسس شركة كايزر ألمونيوم وكذلك نظام كايزر للرعاية الصحية الدائمة: "الدليل دامغ على أنك لا تستطيع تحقيق أفضل ما تستطيع إلا إذا وضعت لنفسك هدفاً في الحياة".

> ***"الدليل دامغ على أنك لا تستطيع تحقيق أفضل ما تستطيع إلا إذا وضعت لنفسك هدفاً في الحياة".***
>
> **- هنري جيه كايزر**

٣. *الموضع بين المكانين.* بعدها أحاول أن أحدد الطريق من خلال سؤال: ما الخطوات التي علي أخذها من موقعي الحالي إلى موقعي المستقبلي؟ عليك أن تضع مجموعة من الأهداف الصغيرة كي تصل إلى الموضع الذي تريده. يقول المؤلف والصديق ديك بيجز: "إن حلمك هو نظرة عامة مثالية لما تريد تحقيقه. أما الأهداف فهي تعبير واضح محدد عن كيفية وصولك إلى ما تريد".

بينما تبدأ في كتابة الخطوات التي تتوقع أخذها للوصول إلى هدفك، لا تتوقع أن تكون قادراً على اتباعها بسرعة أو سهولة. فالخطط واضحة وبسيطة. أما الحياة والسعي وراء الأحلام فمليئة بالمصاعب. إن إيجاد العملية هو نقطة البدء، وهي سوف تجعلك تبدأ، لكنها ليست علماً محدداً. يقول المخرج جورج لوكاس: "إن وضع أهداف واقعية هو من أصعب الأشياء التي يمكن عملها، لأنك لا تعلم على الدوام إلى أين تحديداً أنت ذاهب، ولا ينبغي عليك ذلك. بالنسبة لي، فإن مجرد وضع أهداف تتمثل في الحصول على تقديرات دراسية جيدة وأخذ المواد التي أهتم بها كان هدفاً كبيراً، وقد ركزت على ذلك".[١٠]

يظن الكثيرون مخطئين أنهم قد انتهوا من سؤال الملكية بمجرد معرفتهم أين هم، وأين يريدون الذهاب، وتحديد الخطوات التي توصلهم إلى مقصدهم. لكن لو كان هذا حقيقياً، لكان عدد أكبر من الناس قد نجح في تحقيق أحلامهم. إن الاستراتيجية تشمل خطوات أكثر من هذه. وهذا يقودنا إلى الشيء التالي الذي عليك فعله بعد تحديد موضعك الحالي.

افحص كافة أفعالك

إن الفارق الحقيقي بين الحلم والتمني هو ما تفعله يوماً تلو الآخر. يقول جون راسكين، المؤلف الإنجليزي والناقد الفني والمعلق الاجتماعي: "إن ما نفكر به، وما نعرفه، وما نؤمن به هو في نهاية المطاف ليس ذا أهمية بالغة. فالأمر الوحيد المهم هو ما نفعله". ولتحقيق حلمك يجب عليك أن...

١. *تفعل شيئاً*. إن العملية تبدأ بفعل شيء ما، فعل أي شيء إذا كنت من النوع الكسول أو المحبط. يقول جون هانكون، أحد الموقعين على إعلان الاستقلال: "كل الأشخاص المهمين لديهم أفكار جيدة ورؤى جيدة ونوايا جيدة، لكن القلة النادرة منهم هم من يترجمون كل هذا إلى أفعال"

إن الفارق الحقيقي بين الحلم والتمني
هو ما تفعله يوماً تلو الآخر.

في البداية، أنت فقط بحاجة للتحرك. جرب أشياء مختلفة. من الأسهل بكثير أن تبدأ في عمل شيء صحيح إن كنت قد بدأت في عمل شيء ما. ذات مرة قال دينيس باك، الشريك المؤسس والمدير التنفيذي السابق لشركة توزيع الطاقة الكهربية الأمريكية إيه إي إس: "إننا نجرب مجموعة من الأشياء، ونرى ما سيفلح، ثم نطلق على هذا اسم الاستراتيجية". بعبارة أخرى، إذا لم تعرف تحديداً ما عليك فعله، فلا تدع هذا يمنعك من فعل شيء ما.

٢. *تفعل شيئاً اليوم له علاقة بحلمك*. يقول العداء والمؤلف وطبيب القلب جورج شيهان: "هناك منا من هم على وشك الحياة دوماً. فنحن ننتظر أن تتغير الأشياء، ننتظر وجود المزيد من الوقت، ننتظر حتى نكون أقل إرهاقاً، ننتظر أن نحصل على ترقية، ننتظر أن نستقر، ننتظر وننتظر وننتظر. يبدو الأمر وكأنه يجب أن يكون هناك حدث جلل في حياتنا قبل أن نبدأ في عيش حياتنا". إن أردت أن تحقق حلمك، فلا يمكنك أن تدع نفسك تكون واحداً من هؤلاء الناس! كيف يمكنك تجنب ذلك؟ من خلال فعل شيء ما سيقربك من حلمك اليوم.

ينصح الصحفي الإخباري ومضيف برنامج Hardball كريس ماثيو قائلاً: "مهما كان طموحك، مهما كان المجال الذي تريد دخوله، إن أردت أن تلعب اللعبة، فاذهب إلى حيث يتم لعبها. إن أردت أن تصير محامياً، فاذهب لكلية الحقوق. إن لم يكن في مقدورك الالتحاق بأفضل كلية حقوق، فالتحق بالكلية التي تجدها. ونفس الأمر ينطبق على كليات الطب وإدارة الأعمال وغيرها. إن أردت أن تعمل في التلفاز، فاحصل على وظيفة، أي وظيفة في هذا المجال. المهم في الأمر أن تتواجد في المكان الذي تريده".[١١] وهو يعرف هذا لأنه حين أراد العمل في عالم السياسة، ذهب إلى واشنطن العاصمة وطرق أبواب مكاتب الكونجرس ليحصل على وظيفة، أي وظيفة، لكي يبدأ. وفي النهاية وجد له أحد النواب وظيفة يقوم فيها بالإجابة عن الخطابات الصعبة لعدة ساعات في اليوم، ثم عمل في وردية من الساعة الثالثة إلى الحادية عشرة كضابط أمن لمبنى الكابيتول. لم يكن هذا هو المكان الذي يريد أن ينتهي فيه، لكنه كان مجرد بداية.

إن كنت جاداً بحق حيال انتظار حلمك، فما الذي يمكنك عمله اليوم والذي من شأنه أن يقربك خطوة من هذا الحلم؟ لا يمكنك تحقيق حلمك دفعة واحدة. عليك أن تصل إليه في خطوات، والوقت الوحيد الذي يمكنك أن تأخذ فيه خطوة حقيقية هو اليوم. اتبع نصيحة الفيلسوف الألماني يوهان فولفجانج فون جوته حين قال:

كل تردد يجلب معه تأخير
وتضيع الأيام رثاءً للأيام الضائعة.
أياً ما تستطيع عمله أو تظن أنك تستطيع عمله فابدأ فيه.
فللجرأة سحر وقوة وعبقرية.

٣. *تفعل شيئاً كل يوم له علاقة بحلمك*. يقول خبير التنمية الشخصية إيرل نايتينجيل: "نحن نقرأ عن أشخاص أبحروا حول العالم في قوارب

شراعية طولها ثلاثون قدماً، أو تغلبوا على الإعاقة ليفوزوا بالميدالية الذهبية في الأوليمبياد، ثم نكتشف لاحقاً أنها جميعاً قصص عن المثابرة". سأذهب بهذه المقولة خطوة إضافية وأقترح أنها قصص عن المثابرة المركزة. إن سر نجاحك موجود في جدول أعمالك اليومي. فإن فعلت الأشياء السليمة يوماً تلو الآخر، فستحقق التقدم، وفي النهاية ستحقق ما كنت تريد تحقيقه. وهذا هو ما يهم.

تدبر كافة خياراتك

يقول الجنرال بالحرب العالمية الثانية جورج إس باتون الابن: "الجنرالات الناجحون يضعون الخطط لتلائم الظروف، لكنهم لا يحاولون خلق الظروف لتلائم الخطط" بمجرد استقرارك على خطة للوصول إلى هدفك، أي الخطوات الفورية التي تعتقد أنها ستوصلك إليه، هناك خطر أن تقع أسيراً لعدم المرونة وتحاول الالتزام بالخطة مهما حدث. أحياناً يكون من الحكمة أن تستكشف خياراتك. حين تجد صعوبة في التقدم، لا تتسرع بمراجعة حلمك، فقط راجع خطتك.

> ***"الجنرالات الناجحون يضعون الخطط لتلائم الظروف،***
> ***لكنهم لا يحاولون خلق الظروف لتلائم الخطط".***
> **- جورج إس باتون الابن**

تفهم بيتر دراكر، والذي يشار إليه دوماً بوصفه "أبو علوم الإدارة الحديثة"، ذلك القلق الذي يشوب التخطيط الاستراتيجي. فهو ليس بالعلم الصارم. وأي شخص ينخرط في عملية رسم الطريق نحو حلمه يجب أن يفهم أهمية

أن يتحلى بالمرونة طوال الطريق. يقول دراكر: "التخطيط الاستراتيجي أمر ضروري، تحديداً حين نكون عاجزين عن التنبؤ... والتخطيط الاستراتيجي لا يتعامل مع القرارات المستقبلية. بل يتعامل مع مستقبلية القرارات الحالية فالقرارات لا تتخذ إلا في الحاضر. والسؤال الذي يواجه صانعي القرارات الاستراتيجية ليس ما ينبغي على المؤسسة أن تفعله غداً، بل هو: "ما الذي علينا فعله اليوم لكي نكون مستعدين لما هو غير متوقع غداً؟".[١٢] إن أفضل سبيل لمواجهة ذلك الغموض الذي يكتنف الغد هو تدبر الخيارات مع توالي الأحداث.

لقد رأيت أنه في مواقف كثيرة يحدد الموقف أفضل الاستراتيجيات. ومثلما يمنح بعض مدربي كرة القدم الأمريكية ظهراءهم الربعيين قوة اتخاذ القرار بحيث يختارون لاعباً مختلفاً ليقذفوا له الكرة بينما الفريق الآخر يصطف أمامهم مدافعاً، نحن أيضاً بحاجة لأن نكون مستعدين لعمل التغييرات كي نحقق أهدافنا. إن العقلية الجامدة لن تجديك نفعاً حين تحاول تحقيق أحلامك.

كثيراً ما كان يشار إلى سام والتون، مؤسس سلسلة وول مارت، بأنه حالم ذو رؤية. كان حلمه أن يقدم القيمة للزبائن حتى يعمل ذلك على تحسين حياتهم. لكنه كان معروفاً عنه كذلك اشتهاره بتغيير خططه وترك الاستراتيجيات التي لم تفلح. يقر ابن سام، جيم والتون بذلك قائلاً: "لقد ضحكنا على بعض الكتاب الذين رأوا أبي على أنه واضع استراتيجيات عظيم قادر على تطوير خطط معقدة بصورة غريزية وتطبيقها بدقة. لقد كان أبي يعشق التغيير، ولم يكن يخشى أن يتخذ قراراً مطلقاً".[١٣]

> ***"مهما كان جمال الاستراتيجية،***
> ***عليك أن تنظر إلى النتائج من حين لآخر"***
> **- وينستون تشرشل**

أحب ما قاله رئيس الوزراء البريطاني وينستون تشرشل، ذلك الخطيب المفوه والقائد الملهم، عن الاستراتيجية: "مهما كان جمال الاستراتيجية، عليك أن تنظر إلى النتائج من حين لآخر". فالنتائج لها أهميتها. وما جدوى خطة موضوعة بإحكام لكنها لا تؤدي للنتائج المرغوبة؟

سخر كل مواردك

أعتقد أن حلم كل كاتب هو أن يكون له كتاب موضوع على قائمة أفضل الكتب مبيعاً. أعرف أن هذا هو حلمي أنا شخصياً. بحلول عام ١٩٩٧ كنت قد ألفت عشرات الكتب، ورغم أنني ساعدت عدداً من الناس، فإنني لم أكن أترك الأثر الذي كنت أريده. أعتقد أن كثيراً من الكتاب يؤلفون كتبهم، ثم يرسلون بها للناشرين، ثم يأملون. المشكلة الوحيدة هي أن الأمل ليس استراتيجية. كنت أعلم أنني إذا ما أردت أن توضع كتبي على قائمة أفضل الكتب مبيعاً، فأنا بحاجة لخطة.

كقائد، عادة ما أفكر بصورة غريزية في الموارد. أعرف أنه كلما سخرت موارد أكثر في سبيل تحقيق هدفي، زاد احتمال نجاحي في هذا. لذا قمت بجرد للموارد الموجودة لدي وهذا هو تقييمي لما كان لدي:

- *فكرة جيدة بحق عن كتاب*. قد يبدو هذا أمراً بديهياً، لكن الأمر كله يبدأ من هنا. عليك أن تخلق شيئاً ذا قيمة كي تكون مؤلفاً ناجحاً. لا يمكنك البدء بقولك: "كيف يمكنني بيع المزيد من الكتب لكي أكون من أصحاب أكثر الكتب مبيعاً؟" بل عليك أن تسأل: "ما الذي يمكنني كتابته ويساعد الناس بدرجة كبيرة بحيث يصير من أكثر الكتب مبيعاً؟". وكانت إجابتي هي كتاب "٢١ قانوناً لا يقبل الجدل في القيادة". لقد آمنت أن هذا الكتاب يضفي القيمة على الأشخاص الذين يريدون معرفة المزيد عن القيادة.

- *فريق عمل ممتاز.* كنت محاطاً بأشخاص مميزين. كان لدي كاتب جيد. وناشر متميز، يدعى توماس نيلسون، والذي كان يريد رؤيتي أنجح. وكانت لدي شركتي الخاصة، والتي كانت ذات خبرة كبيرة في تنظيم الأحداث. يقول مدرب كرة السلة بدوري الرابطة الوطنية لكرة السلة الأمريكية بات رايلي عن العمل الجماعي: "العمل الجماعي يستلزم تدفق جهود كافة أعضاء الفريق في اتجاه واحد. فالإحساس بالأهمية يحدث حين تتخذ طاقة الفريق شكلاً حياً خاصاً بها". كل الأشخاص في هذه الفرق كانوا مستعدين وراغبين في العمل معاً لتحقيق الهدف المتمثل في وضع هذا الكتاب من بين الكتب الأكثر مبيعاً.
- *موعد نهائي.* لكي تنجز المهام المهمة بنجاح عظيم، هناك شيئان ضروريان: خطة، ووقت غير كافٍ لتنفيذها. فالموعد النهائي يدفعك لإنجاز شيء بحلول نقطة محددة. كنا نعلم أنه لو كانت أمامنا فرصة لنيل انتباه صناعة النشر، فإننا في حاجة لجعل الناس يشترون الكتب أثناء فترة زمنية محدودة.
- *الإبداعية.* وبينما كان فريقانا يفكران في كيفية بيع المزيد من الكتب في وقت قصير، بدأت أفكار عظيمة في الظهور. قررنا أخيراً أن نقوم بجولة لترويج الكتاب في خمس عشرة مدينة في غضون خمسة أيام. استأجرنا طائرة نفاثة، وتولينا أمر استضافة الأحداث في المدن، وقمنا بدعوة دور الكتب المحلية لبيع الكتب أثناء الحدث، وقمنا بقدر كبير من الدعاية. وحين تم الترتيب لكل شيء، ذهبنا إلى مدن تامبا، أتلانتا، تشارلوت، واشنطن العاصمة، بيتسبرج، كولومبوس، إنديانابوليس، جراند رابيدز، سانت لويس، دالاس، أوكلاهوما سيتي، دينفر، سان خوسيه، لوس أنجلوس، سان دييجو.

❁ *الفرصة*. كان كل هذا عملاً شاقاً، لكنه منحنا الفرصة وحسب كي نظهر أمام الناس. كان لا يزال عليهم اتخاذ قرار شراء الكتاب. في كل مدينة خططت لأن أدرس من كتاب "٢١ قانوناً لا يقبل الجدل في القيادة"، ويكون للأشخاص فرصة شراء الكتاب من ممثلي دور الكتب المحلية. لحسن الحظ أحب الناس الكتاب. قام عدد من أصحاب الشركات الذين كانوا يحضرون بشراء طلبيات كاملة من الكتاب ليدربوا قادتهم. وقد تحدثوا إلى آخرين عن الكتاب، مما زاد عملية بيع الكتاب. وفي نهاية الشهر كان الكتاب قد دخل ثلاثاً من قوائم أكثر الكتب مبيعاً. وقد ظل على إحدى القوائم لثلاثة وعشرين شهراً كاملة! وحتى بعدها بسنوات حقق هذا الكتاب مبيعات وصلت إلى مليوني نسخة.

فكر في حلمك. ربما تريد تأليف كتاب. ربما تريد الفوز بميدالية أوليمبية أو تأسيس شركة كبيرة أو تربية أبنائك ليحققوا أقصى قدراتهم. مهما كان حلمك، فهو سيتطلب منك موارد. ما الموارد المتاحة أمامك؟ ما الإمكانيات التي تملكها؟ من يمكنه أن يساعدك؟ توقف وقم بعمل قائمة. ليس كافياً أن تخطط وحسب، بل عليك أن تكرس كل مواردك في سبيل تحقيق حلمك.

تخلص من جميع الأشياء غير الضرورية

فكر في حلمك للحظات. فكر في كل شيء ينتج عنه. إن كنت مثل أغلب الناس، فإن ما سيتداعى لعقلك سيكون الفوائد التي ستجنيها، والأماكن التي ستذهب إليها، والأشخاص الذين ستقابلهم، والأشياء التي ستمتلكها، والمناصب أو الألقاب التي ستحملها. هل تلحظ شيئاً معيناً بخصوص هذه القائمة؟ إنها تحوي الفوائد المضافة لك فقط. إنها لا تحوي أي شيء من الأشياء التي سيكون عليك التخلي عنها لتحقق حلمك. ومع ذلك، إذا أردت أن تحقق حلمك، فعليك بالتخلي عن بعض الأشياء أولاً.

للأحلام الكبيرة ثمن. وحين تصل للفصل السابع، ستتعلم المزيد عن هذا الأمر. لكن تذكر ما يلي: سيكون عليك أن تتخلى عن بعض الأشياء في سبيل تحقيق حلمك. والتحدي الأكبر ليس في التخلي عن الأشياء الواضحة التي قد تؤذيك. بل سيكون في التخلي عن الأشياء الجيدة التي تحبها لكنها لن تساعدك. على سبيل المثال، يحب صديق لي الجولف لكنه لم يلعبه منذ أكثر من ١٥ سنة لأن أطفاله كانوا صغاراً وكان هذا الأمر يحتاج منه قضاء الكثير من الوقت بعيداً عنهم. إنني أفوض العديد من المهام التي أستمتع بها لأن شخصاً آخر يمكنه القيام بها بنفس مستوى قيامي بها. إنني أستمتع بعمل الأبحاث، لكني أعهد بقدر كبير من هذا الأمر للعاملين معي. وهناك أشياء أستطيع أنا فقط القيام بها. وهذه هي الأشياء التي أركز عليها.

إن التخلص من الأمور غير الضرورية من روتينك اليومي سيكون عقبة دائمة، لكنها تستحق الجهد المبذول فيها. لماذا؟ لأن أغلب الناس الذين يفشلون في تحقيق أحلامهم لا يفشلون لأن عائقاً هائلاً واجههم ومنعهم من ذلك، بل لأنهم استنذفوا مجهوداتهم محاولين القيام بالعديد من الأشياء على مدار الرحلة. إذا أردت أن تحقق حلمك، فعليك أن تتخلى عن الأشياء التي لا تهمك حقاً، وذلك حتى يمكنك تحقيق ما تريد حقاً.

تقبّل كل التحديات

بمجرد أن تحدد موقفك، وتتدبر أفعالك وخياراتك، وتستخدم مواردك، وتتخلص من الأفعال غير اللازمة، سيكون عليك أن تفعل شيئاً أخيراً: تقبل كل التحديات. كتب أحد الحكماء يقول: "الرجل العاقل يحاذر المشكلات التي تنتظره، ويستعد لمواجهتها. أما الساذج فلا ينظر أمامه مطلقاً، لذا فهو يعاني من العواقب".[١٤]

إن الطريق نحو أي حلم مليء بالعقبات. توقع وجودها. والأفضل من ذلك أن تجهز نفسك لمواجهتها. أليس من الأفضل النظر للأمام وتوقعها والاستعداد لها عن النظر إلى الوراء والندم على عدم الاستعداد لها؟ يمكنك أن تتصور

حلمك. الآن تصور نفسك وقد تغلبت على التحديات التي ستواجهك. وأول هذه التحديات هو الفشل. فكل منا يمر بمواقف فشل أثناء سعيه لتحقيق حلمه. وأحد أهدافك أن تواصل التمسك بحلمك عبر مواقف الفشل حتى تتمكن من تحقيق النجاح في نهاية المطاف.

قابلت عالم النفس الرياضي روب جيلبرت منذ عدة سنوات حين كنت أقوم بتدريب على القيادة مع مدربي جامعتي نورث كارولاينا وديوك. على العشاء، سألت روب عما يفصل الرياضيين الناجحين عن غيرهم. كانت إجابته بسيطة وعميقة حيث قال: "الفاشلون يتصورون عواقب فشلهم، أما الناجحون فيتخيلون مكافأة النجاح".

> ***"الفاشلون يتصورون عواقب فشلهم،***
> ***أما الناجحون فيتخيلون مكافأة النجاح".***
> **- روب جيلبرت**

بما أنك ستواجه الفشل، أقترح عليك أن تجعل منه صديقاً لك. إنني مؤمن بهذا لدرجة قوية حتى إنني وضعت كتاباً عن هذا الموضوع اسمه Failing Forward. فحين يقع الفشل، عليك أن تتقبله، وتدرسه، وتتعلم منه. إن فعلت ذلك، فلن تقع في نفس الأخطاء مجدداً، وستكون أقوى من الناحية العاطفية كذلك.

التحدي الثاني الذي سيكون عليك مواجهته والتغلب عليه هو عدم المرونة. يقول الجنرال المتقاعد ويسلي كيه كلارك: "هناك نوعان من الخطط. الخطط التي قد تفلح، والخطط التي لا تفلح. لا يوجد ما يسمى الخطة المحكمة. عليك أن تأخذ خطة يمكنها أن تفلح ثم تجعلها تفلح".[١٥]

"هناك نوعان من الخطط. الخطط التي قد تفلح، والخطط التي لا تفلح. لا يوجد ما يسمى الخطة المحكمة. عليك أن تأخذ خطة يمكنها أن تفلح ثم تجعلها تفلح".

- ويسلي كيه كلارك

بينما تعمل لكي تحافظ على مرونتك، تذكر أنه حتى لو بقت الأحلام كما هي، فإن كل شيء آخر عرضة للتغير: الأطر الزمنية، الموارد، الافتراضات، الخطط، فرق العمل. يقول الكوميديان بيل كوسبي: "لا شيء يناسب عش الحمامة سوى الحمامة". إنها عبارة طريفة لكنها صحيحة. تحلَّ بالمرونة وكن مستعداً للتغير. وكن مستعداً لتوظيف مجموعتين من المهارات: التفكير الناقد الذي يسأل: ما الذي يحتاج للتغير؟ والتفكير الإبداعي الذي يسأل: كيف يمكننا تغييره؟ إن استطعت الحفاظ على مرونتك واستخدمت بعض التفكير، فستكون هناك فرصة كبيرة لمواجهة التحديات والتغلب على العقبات.

لا يوجد ما يضمن أنك ستكون قادراً على تأمين حلمك من خلال اتباع هذه الخطوات. لكن، إذا كانت لديك خطة، فتحلَّ بالمرونة وركز جهودك وجمع مواردك واعمل بجد كل يوم كي تقترب من حلمك، وستكون فرصتك كبيرة في تحقيقه. وبينما تعمل على تطبيق استراتيجيتك وتسير على درب حلمك، تذكر المثل الإيطالي الذي يقول: "بين القول والفعل بلت أحذية كثيرة".

إن الأحلام لا تتحقق بسرعة أو بسهولة. والمكافأة لا تأتيك إلا في وقت متأخر. لذا تشبث بحلمك وواصل العمل. لتحقيق حلمك، عليك أن تبدأ بشكل حسن، وأن تنتهي بشكل حسن.

هل يمكنك الإجابة بنعم عن سؤال الطريق: هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي؟

بينما تفكر في الاستراتيجية التي ستضعها لتحقيق حلمك، استخدم الخطوات التالية لتساعدك على عملية التخطيط:

حدد مواقفك:

ما نقطة البدء؟

ما نقطة الانتهاء؟

ما الخطوات المتوقع أن تأخذها بين الاثنين؟

تفحص أفعالك:

ما الأفعال التي عليك القيام بها كل يوم كي تقترب من حلمك؟

تدبر خياراتك:

أي الأجزاء في استراتيجيتك أنت على استعداد لتغييرها أو التخلص منها للمضي قدماً؟

كرس مواردك:

ما الموارد التي بين يديك حالياً؟ (دون كل ما يمكنك التفكير فيه)

تخلص من كل الأشياء غير الضرورية:

ما الأنشطة التي أنت منخرط بها حالياً والتي لا تسهم في سعيك نحو حلمك؟

تقبل كل التحديات:

ما المشكلات والعقبات ومواقف الفشل التي تتوقع المرور بها في طريقك لتحقيق حلمك؟

ما الذي يمكنك عمله لتجنب ما يمكن تجنبه منها؟

ما الذي يمكنك عمله لعد نفسك لمواجهة هذه التحديات؟

ما الذي عليك عمله كي تعد نفسك لمواجهة الفشل؟

استخدم إجابات الأسئلة السابقة كي تضع لنفسك (١) نظاماً يومياً، (٢) أهدافاً شهرية، (٣) خططاً طويلة المدى (تمتد لعدة سنوات). ثم اتبعها. لكن تذكر أنه سيكون عليك أن تغيرها على مدار الأسابيع والأشهر والسنوات القادمة. لا بأس في هذا. وفي كل مرة تغيرها، ستحسن وتزيد من فرص نجاحك.

الفصل ٦

سؤال الناس: هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي؟

إنها تعد خطوة كبيرة على طريق تنميتك حين
تدرك أنه بمقدور الآخرين أن يساعدوك
على العمل بشكل أفضل من عملك بمفردك.
- أندرو كارنيجي

مهما كان حلمك، سواء كنت فناناً أو رجل أعمال أو سياسياً أو حائزاً على جائزة نوبل، سيكون عليك التعامل مع أشخاص آخرين. وما لم يكن حلمك هو العمل في الفراغ دون أن تكون معروفاً لأي شخص، سيكون عليك أن تتعلم كيفية التعامل مع الآخرين، سواء كانوا شركاءك أو رعاتك أو رؤساءك أو زملاءك أو زبائنك أو ناخبيك أو عملاءك أو منتقديك. قد يكون الناس عاملاً كبيراً أو حتى صغيراً، اعتماداً على ما تريد فعله. لكن على أي حال، سيكون لزاماً عليك أن تشرك الناس إذا أردت أن تحقق حلمك.

لم أكن في حاجة إلى وقت طويل لتعلم هذه الحقيقة. لقد قبلت أول منصب قيادي في عام ١٩٦٩، بعد أسابيع قليلة من تخرجي في الكلية وزواجي من زوجتي مارجريت. كانت لدي أحلام كبيرة ببناء دار عبادة كبيرة مؤثرة. لكن

تلك الوظيفة الأولى في دار عبادة صغيرة في أرياف إنديانا لم تكن لها موارد مالية كبيرة. وحين تقابلت أنا ومارجريت مع المسئولين عن الدار عرضوا علي راتباً قدره ثمانون دولاراً في الأسبوع وأخبروني أنه مسموح لي بالعمل في شيء آخر حتى أدبر تكاليف المعيشة.

ردت مارجريت على المسئولين بقولها: "لا، حتى لو كان هذا الراتب لقاء العمل بدوام جزئي، فإن جون سيعطي جهده للدار كما لو كان يعمل بدوام كامل. وسوف يصير قائداً عظيماً".

عملت مارجريت في ثلاث وظائف كي نتمكن من العيش، حيث قامت بالتدريس في الحضانة، وعملت بدوام جزئي في محل مجوهرات وعملت في تنظيف المنازل. إنني ممتن لمارجريت من أجل أشياء كثيرة وقد لعبت دوراً حيوياً في رحلة حياتي. لكني لن أنسى تلك القوة التي شعرت بها حين دافعت عني وعن حلمي ذلك اليوم في بدايات زواجنا. لم تكن أي من أحلامي للتحقق لو لم تكن إلى جواري.

المساعدة على الطريق

يقول صديقي رجل الدين كريس هودجز: "الحلم هو صورة ملزمة تراها في قلبك، وهي صورة كبيرة يستحيل أن تحققها دون عون الآخرين". وقد عرفت بنفسي مدى صحة هذه العبارة عبر حياتي. فلم يكن لي أن أحقق أياً من أحلامي دون مساعدة الآخرين. إن قائمة الأشخاص الذين صنعوا فارقاً في حياتي طويلة. فهناك حرفياً مئات ومئات من الأشخاص الذين ساعدوني على عيش أحلامي. البعض منهم ألهمني، والبعض وقف إلى جواري وساعدني، والكثير منهم تبنوا أحلامي كما لو كانت أحلامهم. وكلهم صنعوا فارقاً في حياتي وأضافوا القيمة لي بطرق لا يمكنني أن أوفيها حقها من الكلام. وكل شخص منهم عزيز علي، وأنا ممتن لهم جميعاً.

> *"الحلم هو صورة ملزمة تراها في قلبك، وهي صورة كبيرة يستحيل أن تحققها دون عون الآخرين"*
> **- كريس هودجر**

إن أردت تحقيق حلمك، فأنت بحاجة لفريق يساعدك في ذلك. من الصعب أن نذكر كل الأشياء التي يمكن للفريق عملها لك. فهي كثيرة العدد. ومؤخراً حاولت أن أدون كتابة كيف قام فريقي بمساعدتي. وإليك ما كتبت:

فريقي يجعلني أفضل مما أنا عليه.
فريقي يزيد من قيمتي في أعين الآخرين.
فريقي يمكنني من فعل ما أجيد فعله.
فريقي يسمح لي بمساعدة الآخرين على فعل ما يجيدون فعله.
فريقي يمنحني المزيد من الوقت.
فريقي يمدني بالرفقة.
فريقي يساعدني على إشباع رغبات قلبي.
فريقي يضاعف رؤيتي وجهدي.
فريقي يمدني بالقوة لتحقيق حلمي.

دون فريقي لن أكون قادراً على فعل أي شيء ذي قيمة.

من ينبغي أن يكون في فريق أحلامك؟

كيف تجيب عن سؤال الناس، والذي يقول: هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي؟ حين أتحدث إلى الناس الذين يملكون الشغف والرؤية الواضحة لأحلامهم، دائماً ما أسألهم عن الأشخاص الذين استعانوا

بهم لمساعدتهم على تحقيق أحلامهم. إن أغلب القادة الجيدين يعلمون أنهم لا يستطيعون تحقيق أحلامهم بفردهم، وهم يبدءون في تسمية الأشخاص الذين عملوا معهم. لكن بعض الناس يبدون مندهشين من هذا السؤال. فلم يجل بخاطرهم أنهم سيكونون بحاجة لعون الغير حتى يحققوا أحلامهم.

وإليك ما ثبت صحته لي:

بعض الناس لديهم أحلام لكن دون فريق؛ فيستحيل تحقيق أحلامهم.

بعض الناس لديهم أحلام لكن لديهم فريق عمل سيئ؛ فتتحول أحلامهم إلى كوابيس.

بعض الناس لديهم أحلام ويعملون على بناء فريق؛ أحلامهم ممكنة التحقيق.

بعض الناس لديهم أحلام ويملكون فرقاً رائعة؛ من الحتمي أن تتحقق أحلامهم.

لا يكفي أن يكون لديك حلم، بل يجب أن تستعين بفريق لتحقيق هذا الحلم.

لا يكفي أن يكون لديك حلم،
بل يجب أن تستعين بفريق لتحقيق هذا الحلم.

يدرك الناس هذه الحقيقة في عالم الرياضة. فهم يعلمون أنه يستحيل تحقيق الفوز دون اللاعبين المناسبين. بيد أن هذا الأمر ينطبق كذلك على كافة مناحي الحياة. فإذا أردت تحقيق حلمك، فستحتاج لآخرين يكونون مستعدين للسير معك والعمل من أجلك. كان هذا هو الحال مع أرنولد شوارزينيجر، والذي كتبت عنه في الفصل الخاص بسؤال الملكية. فهو يدين بالشكر العميق إلى ريج بارك، الذي ألهمه، وفرانكو كولومبو، صديقه المقرب

وزميله في التدريبات الرياضية منذ أيامه الأولى في ميونيخ، وجو وايدر، الذي ساعده على الارتقاء لمستوى أعلى في رياضة كمال الأجسام في الولايات المتحدة، وتشارلوت بارك، أخصائية الدعاية، والتي شجعته دون كلل، وبالطبع لزوجته ماريا شرايفر، لدعمها غير المشروط.

كان هذا هو الحال كذلك مع مايك هيات، الذي كتبت عنه في الفصل الخاص بسؤال الوضوح. فدون فريقه لم يكن ليغير أداء قسمه ويجعله أكثر الأقسام إنتاجية على مستوى الشركة، ولا صار المدير التنفيذي لمؤسسة توماس نيلسون.

يعتمد أندي هول، الموسيقي الصغير المذكور في الفصل الخاص بسؤال الواقعية، على زملائه في الفرقة كل يوم بينما يعزفون سوياً. وقد أخبرني كم كان مهماً له أن يجد شريكاً يحمل العلامة التجارية المناسبة، والمحامي المناسب، والمدير المناسب. فهذا الجمع هو ما يعطيه السبب لفعل ما يفعله.

لم يكن بوب تايلور لينجح دون شراكته الممتدة على طول حياته مع كيرت ليستوج، أو الأشخاص المحوريين في فريق الإدارة أو مئات العاملين في تصنيع الجيتارات.

كما أن لدى نيكولاس نيجروبونتي، ساحر التكنولوجيا، فريقاً كاملاً من الأشخاص البارعين الذين طوروا حواسيب محمولة للأطفال وفريقاً آخر للتوزيع.

يمكنك تفحص قصة أي شخص ناجح قام بتحقيق حلمه، وستجد أنه كان محاطاً بأشخاص ساعدوه على تحقيق حلمه.

قبل أن تجيب عن سؤال الناس، ربما توجه سؤالاً أنت أولاً: ما نوع الأشخاص الذين يجب أن يكونوا في فريقي؟ هذا يعتمد على حلمك. منذ سنوات عدة، أعطاني صديقي والت كاليستاد، المدير التنفيذي لشركة جوي، قائمة تحدد صفات الأشخاص الذين ينبغي أن يكونوا في فريق أحلام أي شخص. وهو يقول إن فريق الأحلام...

يجرؤ على التركيز على مغزاك، وليس فقط نجاحك.

يستجيب لأفكارك باحترام، فلا يحقر منا أو يزدريها.

يتوقع الأفضل.

يؤكد على مواهبك وقدراتك.

يعظم فرص التعلم والنمو كي يحسن الحلم والحالم.

يأخذ الوقت ليعطيك تغذية راجعة أمينة.

يشجعك بشكل غير مشروط ودون إصدار أحكام ليساعدك على المثابرة.

يتقبل تفوقك فقط، حيث إن المستوى المتواضع يقتل الأحلام.

يحقق أقصى استفادة من أخطائك ومواقف فشلك.

إنني أعرض عليك هذه الكلمات لأنني أعتقد أنها حكيمة. ربما ترغب في استخدامها أثناء سعيك نحو إجابة سؤال الناس. أو ربما تريد استخدام المعايير الثلاثة التي طورتها من أجل أعضاء فرق الأحلام. وبينما تقرأ عنها، فكر كيف يمكن لهؤلاء الأشخاص أن يعينوك بينما تسعى وراء حلمك:

فريق أحلامي يضم أشخاصاً يلهمونني

فالإلهام يمهد الطريق للأحلام، كما أنه ضروري للإبقاء على الحلم حياً! فكلنا في حاجة لأشخاص يشجعوننا، ويهتفون لنا، ويرفعون من معنوياتنا لمستويات عالية. بعض الناس يكون لهم هذا التأثير علينا. فحين نكون معهم، فهم يحفزوننا على العيش بشكل أقوى والتفكير بشكل أفضل والعمل بجد أكبر والمخاطرة أكثر. إنهم يجبروننا على المواصلة!

كان روبرت شولر بمثابة مشجع للأحلام لملايين الناس، بمن فيهم أنا. حين خرج كتاب Failing Forward إلى النور، أعطيت النسخة الأولى من الكتاب له.

وعلى العشاء شكرته على التشجيع الذي أعطاني إياه عبر هذا الكتاب وعلى كلماته الرقيقة. فهو دائماً ما ألهمني للتغلب على مواقف الإحباط والفشل.

أحد الأشياء المتعلقة بالسعي وراء الحلم هي أنه غالباً ما نحيد عن طريقنا ونجد أنفسنا نسلك طرقاً غير مفيدة. في مثل هذه الأوقات، نحتاج لأشخاص يتواجدون معنا. هناك أشخاص كثيرون قريبون من قلبي لأنهم واصلوا الإيمان بي حين لم أؤمن بنفسي. لقد استمعوا إلي دون إدانة وأحبوني بشكل غير مشروط، حتى حين لم أكن أستحق هذا الحب. ودونهم لم أكن لأملك الأمل الذي كنت أحتاجه للسعي وراء حلمي.

فريق أحلامي يضم أشخاصاً أمناء معي

كما أنني أحتاج إلى أشخاص في فرق أحلامي يكونون مستعدين لإخباري بالحقيقة. قد يبدو هذا من الوهلة الأولى مناقضاً لرغبتي في ضم الأشخاص الذين يحفزونني، لكن ليس هذا هو الحال. فأنا لا أبحث عن أشخاص يريدون تحطيمي. بل أبحث عن أشخاص مستعدين لإعطائي تغذية راجعة بناءة. وهذا أمر مهم بشكل خاص في نطاق الأحلام لأنه كما قال الخطيب الإغريقي ديموثينيس: "لا شيء في سهولة خداع المرء لذاته، حيث إننا نؤمن بما نتمنى".

كثير من الناس لا يطلبون الحصول على تغذية راجعة صادقة من الآخرين. أعتقد أنهم يخشون الحقيقة ويقلقون من أن يخبرهم شخص بحقيقة تثبط من همتهم لدرجة تجعلهم يتخلون عن أحلامهم. لكن الحلم دون تغذية راجعة أمينة ما هو إلا مجرد أمنية عابرة. والحلم الذي لا يستطيع الصمود في وجه النقد الأمين هو على الأرجح حلم لن يتحقق يوماً.

في بداية حياتي المهنية كنت مذنباً بعدم طلب الرأي الأمين من الآخرين. وشأن أغلب الناس في العشرينات من أعمارهم، كنت أظن أنني أعلم أفضل من غيري. لكن النتيجة كانت عدم تحقيقي لأي حلم من أحلامي المبكرة. ومع

ذلك، حين بدأت في أن أكون قائداً أفضل وظل جوعي لتحقيق أحلامي متقداً، زادت ثقتي بنفسي. سألت الناس الأسئلة، وكانت النتيجة هائلة، حيث بدأت في النمو والتحسن.

حين لا تكون على وعي بمواطن القصر لديك، فلن يمكنك إصلاحها! على سبيل المثال، أثناء محاولاتي الأولى للتحدث إلى جمهور لم أكن جيداً للغاية. كنت أستعد بشكل طيب وأحاول بذل الجهد، لكن لم تكن خطبي بالفعالية التي أنشدها. وبعد فترة من الإحباط، سألت بعضاً من أساتذة التواصل أن يعطوني النصيحة. كثيراً ما قالوا لي أشياء لم أكن أريد سماعها. لكني كنت بحاجة للاستماع والتعلم. وقد تعلمت الانتباه للأشياء التي تمس وتراً حساساً بداخلي، حيث كان هذا دوماً بمثابة إشارة لأنني أسمع عن شيء أحتاج لتحسينه فعلاً. كانت الأشياء التي تضايقني أو التي أقاومها هي في المعتاد الأشياء التي كنت بحاجة للعمل عليها. وحين أعطيت لنفسي الوقت للتدبر فيما قيل لي وسعيت للتحسن، حققت التحسن بشكل كبير.

> ***"أنت في حاجة للتواضع حتى تطلب التغذية الراجعة، وللحكمة حتى تفهمها، وتحللها وتباشر العمل عليها بشكل ملائم".***
>
> ***- ستيفن آر كوفي***

يقول ستيفن آر كوفي: "أنت في حاجة للتواضع حتى تطلب التغذية الراجعة، وللحكمة حتى تفهمها، وتحللها وتباشر العمل عليها بشكل ملائم".[1] فأنت في حاجة للتواضع حتى تبدي تقديرك لشجاعة الشخص الآخر عند تقديمه للتغذية الراجعة الصادقة. والخبر الطيب هنا هو أنك إذا ما طلبت النصيحة

وأبديت التقدير، فأنت ترسل رسالة مفادها أن رغبتك في النمو أكبر حتى من اعتزازك بذاتك وتدعو الطرف الآخر لتقديم أي تغذية راجعة مستقبلية من شأنها أن تساعدك على التحسن.

إذا أردت الاستفادة من قيمة وجود الآخرين معك في سبيل تحقيق أحلامك، فاطلب آراءهم. إن السؤال ثم الاستماع سيخلق فارقاً فورياً.

فريق أحلامي يضم أشخاصاً تكمل مهاراتهم مهاراتي

لا يمكنك عمل كل شيء، ولا يمكنني أنا أيضاً ذلك. والناجحون يسعون لطلب العون من الأشخاص الماهرين في مجالات تختلف عن مجالاتهم. أغلب الناس في فريق أحلامي مختلفون عني فيما يملكون من مهارات. ففريقنا ربما يشترك في نفس القيم والرؤية والأولويات، لكن كل عضو مختلف من حيث المهارات والشخصية. ونتيجة لذلك نستطيع سوياً أن ننجز أكثر ما يستطيع أي فرد منا بمفرده إنجازه. فنحن نكمل بعضنا البعض.

إن نوعية الأشخاص الذين تحتاجهم في فريقك تعتمد على القدرات والخبرات والسمات الشخصية الخاصة بك أنت. فكر في استراتيجيتك لتحقيق حلمك. ما الذي يجب عمله لتحقيقه؟ أي من هذه الأشياء تتوافق مع قدراتك؟ أيها سيحتاج عون آخرين لهم مهارات مختلفة؟ أين ستحتاج الأشخاص أصحاب الخبرة؟ أي نوع من المهام سيتطلب منك شخصية تختلف عن شخصيتك؟

لا يوجد في حقيقة الأمر ما يسمى بالشخص العصامي مائة في المائة. فالناجحون تلقوا العون طوال الطريق من غيرهم، سواء أرادوا الاعتراف بهذا أم لا. إن معرفة هذه الحقيقة يمكنها أن تحررك كي تقر بأنك بحاجة للعون وتبدأ في طلبه. وهذه خطوة مهمة في عملية تحقيق النجاح. والخطوة

التالية هي الاستعانة فعلاً بهؤلاء الناس حتى يكونوا مستعدين لقطع الرحلة نحو حلمك برفقتك.

لتوظيف أعضاء الفريق، انقل لهم رؤيتك

قابلت أشخاصاً كثيرين ذوي أحلام كبيرة لم ينجحوا في تحقيق أحلامهم قط، وذلك لأنهم عجزوا عن جعل غيرهم يرون ويقتنعون برؤاهم. فهم يرون أنه طالما كان الحلم ذا قيمة، فإن هذا كافٍ لجعل الناس ترغب في المشاركة فيه. لكن تكوين الفريق لا يسير على هذا النحو. فمن يقعون في هذه المصيدة ربما يكونون حالمين، وممن يعملون بجد، وقد تكون لهم نوايا نبيلة، لكنهم لن ينجحوا إذا لم يتعلموا كيف ينقلون رؤاهم إلى الآخرين. إنهم قد يعانون من تلك اللعنة التي تستخدم كثيراً في رومانيا والتي تقول: "لتكن لديك فكرة رائعة، وتعلم أنها صحيحة، لكنك تعجز عن إقناع الآخرين بها".

تفهم المؤلف والناقد جون راسكين قوة وصعوبة توصيل الرؤية. وهو يقول: "إن أعظم شيء يمكن لروح بشرية أن تفعله في هذا العالم هو أن ترى شيئاً، وأن تخبر عما رأته بطريقة بسيطة. يمكن لمئات الأشخاص أن يتحدثوا عما يفكر به شخص واحد، لكن يمكن للألوف أن يفكروا بما رأى شخص واحد. إن القدرة على الرؤية بوضوح تعني الشعر والنبوءة، مجتمعة معاً".[٢]

من البديهي أن القدرة على التواصل ضرورية لنقل الحلم إلى الآخرين. لكن الأمر يحتاج ما هو أكثر من ذلك. فهو يحتاج مصداقية وإقناعاً. يمكن لمن يجيد التواصل أن ينقل الرؤية. لكن نقل الحلم لا يمكن أن يتم إلا على يد أشخاص يعيشون ويتنفسون هذا الحلم. لا يمكنك إقناع الآخرين بأهمية حلمك إلا إذا كنت أنت مقتنعاً بأهميته. فهذا الأمر يتطلب إرسال الرسالة

السليمة، المنقولة على لسان المرسال المناسب، إلى الجمهور المناسب. يصف عالم النفس والمؤلف والمحاضر لاري كراب هذا التجمع بقوله: "إن الرؤية التي ننقلها للآخرين بشأن ما يمكن أن يكونوه أو يحققوه لن تصير ذات قوة إلا حين تعكس ما تحدثت به أرواحنا بالفعل إلى أرواحهم". هذه القوة يمكنها إقناع الناس بالانضمام إليك في مسعاك نحو حلمك، وهي تزيد بدرجة كبيرة من احتمالات نجاحك.

كيف تقوم إذن بنقل رؤية حلمك وأن تفعل هذا بقوة؟ هناك مثل صيني قديم يقول: "إن الإرداة هي عربة يجرها جوادان: العقل والمشاعر. ويجب أن يتحرك كلا الجوادين في نفس الاتجاه لتتقد العربة". أنا أتفق مع هذه المقولة، كما أؤمن بأن هناك "جواداً" ثالثاً يتم استخدامه: التخيل. للتواصل مع الناس وتوصيل حلمك لهم بفاعلية، أنت في حاجة لعمل ذلك على المستويات المنطقية والشعورية والتخيلية.

> **للتواصل مع الناس وتوصيل**
> **حلمك لهم بفاعلية، أنت في حاجة لعمل ذلك**
> **على المستويات المنطقية والشعورية والتخيلية.**

١. نقل الحلم بصورة منطقية

لا يقتنع الناس بما لا يؤمنون به. والقدرة على توصيل حلمك بصورة منطقية هي الخطوة الأولى في سبيل كسب المصداقية لدى الناس. وإذا لم تعبر هذه البوابة الأولى الخاصة بعقول الناس، فلن تتمكن من المضي قدماً. كيف يمكنك عمل ذلك؟ أولاً، من خلال توصيل فهم واقعي للموقف اليوم. ففي كل مرة تنقل فيها رؤيتك للناس، يكون أول ما يسأل المتشككون عنه هو: "لكن ماذا

عن...؟". وإذا لم يسألوا هذا السؤال بصوت عالٍ، فهم يسألونه بداخلهم. وسيواصلون السؤال حتى تجيب عن كل مخاوفهم.

أنت بحاجة لأن توضح لهم أنك تفهم الموقف الحالي، على الأقل مثلما يفهمونه هم. هذا يستلزم أن تنقل حلمك بشكل متكامل لهم ولا تركز وحسب على النقاط الإيجابية وتستبعد الحقائق. تذكر، حين قام مايك هيات بتوصيل حلمه عن تحويل القسم في مؤسسة توماس نيلسون، فقد وضع كل الأوراق على المائدة. وجعل الجميع يعرفون أنه يعرف الأشياء السيئة مثلهم.

الأمر الثاني الذي عليك فعله عند نقل رؤيتك بشكل منطقي هو تقديم استراتيجية متماسكة. والاستراتيجية الجيدة دائماً ما تقسم الحلم الكبير إلى أجزاء يمكن التعامل معها. وإذا بدا الحلم كبيراً وغير قابل للتحقق، يصيب الناس الإحباط ويفقدون اهتمامهم بسرعة. لكن حين يتم تقسيم الأحلام الكبيرة إلى أجزاء أصغر ويتم إعطاء كل جزء إلى شخص، تصير المهمة أسهل في التناول، ويشعر كل شخص مشارك بأنه يملك هذا الحلم.

الأمر يحتاج لمهارة كبيرة لتوصيل كل المعلومات بشكل فعال دون الدخول في تفاصيل مزعجة أو تسمح للناس بأن يضجروك. لا بد أن تعطي المعلومات الكافية كي ترضي أغلب الناس لكن لا تعطِ الكثير من المعلومات حتى لا تخسرهم. الأمر يحتاج مهارة وتدريباً. لكن لنقل رؤيتك، عليك أن تتعلم كيفية عمل ذلك.

٢. انقل الحلم على المستوى الشعوري

حين تكون قادراً على تقديم حلمك بشكل منطقي، سيتوقف الناس عن مقاومته. لكن هذا لا يعني أنهم سيعتنقونه. لجعلهم يتصلون بحلمك، عليك أن تجعلهم يتصلون به على المستوى الشعوري. فالناس لا تقتنع بما لا يشعرون

به. إليك بالكيفية التي يمكنك من خلالها ربط الناس بحلمك على المستوى الشعوري:

أرهم الحلم من منظورهم. يحكى أن الفيلسوف والشاعر العظيم رالف والدو إيمرسون وولده وجدا معاناة شديدة حين حاولا إدخال عجل صغير إلى الحظيرة عنوة. وحين كانا على وشك الاستسلام وهما منهكان والعرق يغمرهما، جاءت فتاة أيرلندية صغيرة نحوهما. ثم مشت صوب العجل ووضعت أصبعها في فم العجل، وهنا بدأ العجل الصغير، وقد بدا يألف إحساس وجوده مع والدته، في السير معها بسلام نحو الحظيرة.

الناس لا يختلفون كثيراً عن هذا العجل. فيمكنك أن تدفعهم، وأن تستحثهم، ومع ذلك قد لا يفعلون ما تريدهم أن يفعلوه. لكن إذا ساعدتهم على رؤية المنافع التي ستعود عليهم، فلن يمانعوا السير معك. إن الناس يفعلون الأشياء من أجل أسبابهم الخاصة، وليس من أجل أسبابك. وأسبابهم مرتبطة على الدوام بمشاعرهم.

أحب قصة مايكل فاراداي، مخترع أول محرك كهربي، حين قدم اختراعه لرئيس الوزراء البريطاني ويليام جلادستون. قام فاراداي، الذي كان يأمل في الحصول على الدعم المالي من الحكومة بعرض نموذج غير مصقول، عبارة عن سلك ملفوف حول مغناطيس. لم يبدِ جلادستون أي اهتمام.

سأل رئيس الوزراء الرجل: "ما نفع هذا الشيء؟".

رد العالم بقوله: "يوماً ما ستكون قادراً على فرض ضرائب على استخدامه". كان بمقدور فاراداي أن يسهب في شرح آلية عمل المحرك. كان بإمكانه بيان الآثار العملية المترتبة عليه، لكنه بدلاً من ذلك خاطب اهتمامات رجل السياسة.

لا أعرف إذا ما كانت هذه القصة حقيقية، لكنها تكشف عن حقيقة لا مراء فيها. فإذا أردت أن تكسب الناس معك ويشاركوك حلمك، فعليك أن تتحدث بلغة مصالحهم، وليس مصالحك أنت.

أرهم قلبك. إن مجرد رغبة الناس في معرفة ما سيعود عليهم بالنفع حين تعرض عليهم حلمك لا يعني أنهم غير مهتمين بما يعني لك هذا الحلم. فالناس تقتنع بالحالم قبل أن يقتنعوا بالحلم. ولنقل حلمك للناس بصورة عاطفية عليك أن تدع الناس يرون قلبك وآمالك. إن بيان ما في قلبك لهم يحكي لهم قصتك. ومشاركتهم آمالك يخبرهم بقصة حلمك وكيف سيؤثر على مستقبلك.

الناس تقتنع بالحالم قبل أن يقتنعوا بالحلم.

ربما تكون قادراً على توصيل فكرة حلمك في غضون دقائق. بيد أن الأمر سيتطلب فترة أطول كي تقتنع الناس بما في قلبك. الأمر سيتطلب صبراً من جانبك. والانتظار إلى أن يشاطرك الناس حلمك على المستوى القلبي ليس علامة على الضعف. بل هو علامة على الحكمة. فالقوة لا تكمن في التقدم بسرعة، بل في ملاءمة سرعة المرء مع سرعة الآخرين بينما يقودهم. فإذا سبقتهم بمسافة كبيرة، فستفقد قوة تأثيرك عليهم.

يقول خبراء التسويق والمبيعات إن الناس بصفة عامة يحتاجون إلى سماع الفكرة سبع مرات قبل أن يعتنقوها ويتبنوها بوصفها فكرتهم. والوقت الضروري لهذه الملكية يتنوع، اعتماداً على الشخص. لكن بصفة عامة...

١٠ في المائة من الناس هم السباقون،

٧٠ في المائة مستقرون،

٢٠ في المائة معادون.

احرص على أن تكسب السباقين إلى صفك وأن تنتظر المستقرين. فإذا تواصلت مع قلبك بشكل حسن، وعشت حلمك بنزاهة، وانتظرت الوقت

المناسب، فسيحظى حلمك بالمصداقية ويتحول من كونه فكرة طيبة إلى فكرة عظيمة في عيونهم. وحين تكون مستعداً للمضي قدماً، افعل هذا مع الثمانين في المائة وحاول قدر جهدك أن تترك المعادين وراءك.

أرهم الفوائد. يقول المؤلف والمعلق الاجتماعي ستادز تيركيل: "أعتقد أن أغلبنا ينتظر دعوة، وليس وظيفة. فأغلب الناس مثل العاملين على خط للتجميع، يملكون وظائف صغيرة للغاية على أرواحهم. فالوظائف ليست كبيرة بما يكفي".[٢] أما الأحلام فهي كذلك.

إن الحلم الكبير يفيد الجميع. ومهمتك أن تساعد الناس على رؤية هذه الفائدة. أنت في حاجة لمساعدتهم على التواصل مع فرص تحقيق النمو الشخصي وإيجاد الإشباع وزيادة تقديرهم لذواتهم. أنت في حاجة لأن تقدم لهم كل سبب لديك كي ينضموا إليك. وإذا لم تكن قادراً على تقديم العديد من الأسباب المنطقية بشأن سبب مشاركتهم لك، فليس من الملائم أن تحاول ضمهم إليك في حلمك في المقام الأول.

٣. انقل حلمك بشكل تصوري

بعد أن تساعد الناس على فهم حلمك بصورة منطقية والتواصل معهم على المستوى العاطفي، تكون الخطوة الأخيرة في نقل حلمك هي جعله واضحاً أمام عيونهم بصورة بصرية. أنت بحاجة لأن تبث فيه روح الحياة. لماذا؟ لأن الناس لا يقتنعون بما لا يمكنهم رؤيته.

يقول الروائي ليو تولستوي: "لا يجب علينا أن نعرض الحياة كما هي أو كما ينبغي أن تكون، بل كما نراها في أحلامنا". ويمكننا عمل ذلك من خلال رسم صور لفظية. يمكننا عمل ذلك باستخدام صور أو فيلم. يمكننا استخدام الموسيقى. لكن أكثر الصور تعبيراً هي عيشنا ما نحاول إيصاله للناس.

"لا يجب علينا أن نعرض الحياة كما هي
أو كما ينبغي أن تكون، بل كما نراها في أحلامنا".
- ليو تولستوي

بكل أمانة، من الممكن أن يتردد الناس في اعتناق حلم كبير. وحتى من يقولون إنهم يرغبون في حلم لا يرغبون في الحقيقة في هذا الحلم. فهم يريدون نتائج هذا الحلم. انظر إلى إعلانات أنظمة الحمية ومنتجات الحمية الغذائية. فالناس يرون صورة قبل وبعد، لكنهم يريدون فقط صورة "بعد". إنهم ليسوا مهتمين في الحقيقة بالعملية التي ستوصلهم إلى هناك. وإن كانوا كذلك، لكان هناك عدد أقل من الأشخاص البدناء. لكن إذا كنت تعيش حلمك، وكنت نزيهاً مع نفسك، وحققت درجة من النجاح، فسيرى الناس مع فعل الحلم من أجلنا، وهذا سيجعلهم يريدون الاشتراك فيه كذلك. وإذا فعلت كل ما في وسعك كي تعيش حلمك، فستصير بمثابة إعلان حي عن هذا الحلم. ولا يوجد ما هو أقوى من هذا.

إذا نجحت في نقل حلمك، فستعرف هذا الأمر. سيستمتع الناس بكونهم جزءاً من الفريق. سيخدمون بعضهم البعض بكل سرور. وسيضيفون القيمة للفريق من خلال المشاركة في عملية الإبداع. كما سيتحملون مسئولية إنجاز الأشياء بأنفسهم. وإذا أحسنت نقل رؤيتك لهم، فسيصير حلمك في النهاية ملكاً لهم. لكن عليك أن تتمسك بحلمك كي يحدث هذا الأمر. فالأمر المؤثر حقاً هو أن الفريق لن يساعدك وحسب على تحقيق حلمك، بل سيضيف أعضاء الفريق إليه ويجعلونه أكبر وأفضل. وحين يحدث هذا سيصير الحلم أكبر منك ومن الفريق.

تذكرت ما يحدث حين يتبنى الفريق حلماً ما حين قرأت مقولة أحد أبطالي، جون وودين، المدرب السابق لفريق كرة السلة بجامعة كاليفورنيا حين قال:

أثناء سنوات تدريبي وما بعدها حرصت على عدم الإشارة إلى فريق الجامعة بكلمة "فريقي" أو الإشارة للاعبيه بوصفهم "لاعبي" وقد اتبعت نفس السياسة حين دربت فريق كلية المعلمين بجامعة إنديانا وفريق مدرسة ساوث بيند سنترال الثانوية.

وحين كنت أسأل: "كيف فزت بالمباراة؟"، كنت أصحح للمراسل العبارة بقولي: "إنني لم أفز بالمباراة. بل اللاعبون هم من فازوا بها. لقد حقق فريقنا نقاطاً أكثر من الفريق المنافس"

قد يبدو هذا أمراً تافهاً، لكنه لا يزال مهماً لي لأنه يعكس فكرتي عن أن الفريق "مملوك" لأفراده. لم يكن فريق جامعة كاليفورنيا ملكي، بل كان ملكنا جميعاً.

لقد كنت المدرب العام، جزءاً من الفريق الذي كان أفراده يملكون الفريق سواسية.[٤]

لقد نقل المدرب وودين حلمه بالنزاهة والتفوق لكل شخص لعب كرة السلة تحت يديه. وقد فعل هذا من خلال منح أسباب منطقية لكل ما فعله اللاعبون، ومساعدتهم على التواصل مع الحلم على نحو عاطفي، وعرض صورة للحلم من خلال عيشه له أمامهم كل يوم. ولأنهم اقتنعوا برؤيته وأحلامه، حقق الكثير من هؤلاء اللاعبين أحلامهم.

مسبك الأحلام

قمت على مدار أعوام بدراسة القادة العظام وأساتذة التواصل بغرض تعلم كيفية عرضهم أحلامهم ودعوة الناس لاعتناقها. لم أرَ أحداً يفعل هذا الأمر أفضل من وينستون تشرشل. قام أحد الجنود الأمريكيين المخضرمين، والذي

شارك في عملية الإنزال بنورماندي أحد الاجتماعات مع وينستون تشرشل قبيل إطلاق هذه العملية الهجومية ضد القوات النازية. وقد قال إن يوم الإنزال كان أكثر الأيام رعباً في حياته. وقال: "في الحقيقة، لم أكن أعتقد أنه في مقدور البعض منا القيام بما قمنا به، لولا تلك الزيارة التي تلقيناها قبيل عبور بحر المانش".

كانت الزيارة من وينستون تشرشل، فقط قبيل سويعات من توجههم إلى شواطئ نورماندي. ركب تشرشل في سيارته الجيب، ثم خرج منها واختلط بالقوات. يقول المحارب: "صافحنا، بل واحتضن البعض منا. ثم تحدث عن خبراته عن الحرب وبين لنا أنه يشعر بما نشعر به. ثم وقف في سيارته الجيب وألقى خطبة لمدة خمس دقائق. كان يتحدث طوال الوقت والدموع تلتمع في عينيه". ما الذي قاله تشرشل في هذه المناسبة، وهو يعلم أن هؤلاء الشبان ماضون إلى قلب المعركة ليواجهوا الموت؟ لقد قال:

> أيها السادة، أعرف أنكم خائفون. أذكر أنني كنت أشعر بالخوف حين كنت جندياً. لقد حظيت بشرف الدفاع عن بلدي لعدد من السنوات عبر أيام سوداء لم نكن نعلم وقتها ما إذا كان بمقدورنا تحقيق ما هو مطلوب منا. لكن هذه لحظتكم أنتم. إننا نعتمد عليكم لتكونوا على قدر المسئولية وتحققوا كل ما هو مطلوب منكم. إن مصير الحرية يقع على عاتقكم. لندعُ الله أن تكون هذه ساعة مجدكم.[٥]

يقول الجندي: "لا حاجة لي لقول إن مجموعة الجنود المرعوبين تحولت إلى مجموعة من الرجال المستعدين لقتال أي شخص".

كلما تحدث، كان وينستون تشرشل يلهم سامعيه. لقد كان يتحدث الحقيقة بقوة هائلة، متواصلاً مع الناس على المستويين المنطقي والعاطفي. وبكل مهارة

الخطيب المفوه كان يرسم صور لفظية حية. (على سبيل المثال، كان هو من صاغ تعبير "الستار الحديدي"). إن تعلمت التواصل مثل وينستون تشرشل وسرت على نهجه، فسيفهم الناس رؤيتك ويتواصلون معك. وإذا كنت تعيش ما تقوله على الدوام، فستنجح بشكل كبير في جهدك لكسب الناس إلى صفك وإشراكهم في حلمك.

تحقيق الأحلام يحتاج لفريق

كيف ستجيب إذن عن سؤال الناس؟ هل أشركت الأشخاص الذين تحتاجهم لتحقيق حلمك؟ لا يمكننا تحقيق أحلامنا بمفردنا. ونحن ندين بالشكر للأشخاص الذين يختارون الانضمام إلينا في تحقيقها. كلنا نعتمد على بعضنا البعض. وكما قال عازف الجاز جورج أدامز: "إننا مصنوعون من آلاف الأشخاص الآخرين. فكل شخص قام بفعل طيب نحونا، أو تحدث إلينا بكلمة تشجيع، دخل في نسيج شخصياتنا وأفكارنا ونجاحنا".

> ***إن حجم حلمك هو ما يحدد***
> ***عدد الأشخاص الذين سينجذبون إليه.***

لا أعلم ما هو حلمك. لا أعلم ما الذي ترغب في تحقيقه أو من تحتاج لأن تشركهم معك كي تحقق حلمك. ربما تكون في حاجة فقط لتشجيع ورعاية شخص واحد كي تواصل طريقك. أو ربما تكون في حاجة لجيش كامل. بغض النظر عن وضعك، يمكنني أن أؤكد لك إنك ستحتاج للآخرين. وكلما كان حلمك أكبر، زادت حاجتك للناس. لكن إليك الخبر الطيب: إن حجم حلمك

هو ما يحدد عدد الأشخاص الذين سينجذبون إليه. فإذا كان حلمك كبيراً، فهناك احتمال أكبر بأن ينضم أشخاص طيبون أكثر إليك لمساعدتك. كل ما تحتاج فعله هو التواصل معهم ودعوتهم لمشاركتك ونقل رؤيتك لهم ثم ترك الحرية لهم.

هل يمكنك الإجابة بنعم عن سؤال الناس: هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي؟

إن عملية توظيف الفريق لمساعدتك على تحقيق حلمك عملية لا نهائية. فحتى من عملوا بجد عليها يحتاجون مواصلة العمل عليها. لماذا؟ لأن الحلم هدف متحرك. فالظروف دائمة التغير، وكذلك الحال مع أهدافك قصيرة المدى. وبينما تنمو، ستواصل احتياجاتك الشخصية التغير هي الأخرى. والواقع أن الناس تأتي وتذهب، فالأشخاص الذين بدءوا معك الرحلة نادراً ما ينهونها معك.

أنت بحاجة لأن تسأل نفسك: من الأشخاص الموجودون حالياً في فريقي؟ قم بعمل قائمة تضم الزملاء والناصحين وأعضاء الدائرة الداخلية والموظفين المحوريين وأعضاء الأسرة المقربين والأصدقاء المقربين وهكذا دواليك.

بعد ذلك، رتبهم إلى ثلاث فئات قمت بذكرها داخل الفصل إلى جانب فئة أخرى رابعة:

- الأشخاص الذين يلهمونك
- الأشخاص الذين يخبرونك بالحقيقة
- الأشخاص الذين تكمل مهاراتهم مهاراتك
- الأشخاص الذين لا ينتمون للفئات الأخرى

الآن قم بقياس مدى إسهامهم معك. ما الأثر الذي يتركونه عليك؟ وأول شيء، أهو أثر سلبي أم إيجابي؟ ضع علامة زائد أو ناقص بجوار اسم كل شخص. ثم حدد مقدار تأثيره عليك من -١٠ إلى +١٠.

إليك ما تعني هذه الأرقام:

+٦ إلى ١٠	شخص سيساعدك على تحقيق حلمك؛ احتفظ بهذا الشخص في فريق أحلامك.
٠ إلى +٥	شخص لن يشارك على الأرجح في تحقيق حلمك.
-١ إلى -١٠	شخص سيعوق تقدمك صوب حلمك؛ أبعده عن فريقك.

بينما تراجع قائمتك، سترى على الأرجح أن أشخاصاً قليلين فقط هم الموجودون في القائمة الأولى. لا بأس في هذا. الآن حان وقت تغيير هذا. ابدأ في الاستعانة بالأشخاص ليكونوا جزءاً من فريق أحلامك.

الفصل ٧

سؤال التكلفة: هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟

تذكر دوماً أن المعاناة والصراع يسبقان النجاح، حتى في القاموس.

- سارة بان بريثناش

الأحلام شخصية. وكذلك التضحيات التي يجب القيام بها لتحقيقها. إن أغلب الناس غير راغبين في سؤال أنفسهم سؤال التكلفة: هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟ إنهم يتجنبون هذا السؤال، يتجنبون التكلفة، ونتيجة ذلك يتجنبون أحلامهم.

لا يوجد شخص واحد في هذا العالم حقق أحد أحلامه دون أن يدفع ثمناً لذلك. البعض يدفعون الثمن بحياتهم والبعض بحريتهم. والبعض يدفع من خلال التخلي عن بعض الأشياء أو الماديات أو العلاقات. لدي صديق تعلم أن يحصي التكاليف باستخدام الدراجات النارية.

ثمن الحلم

اسمه هو كيفن مايرز، وهو رجل دين في دار عبادة في لورانس فيل بولاية جورجيا. ألزم كيفن نفسه بأن يكون رجل دين منذ الصغر، حين كان عمره

ستة عشر عاماً فقط. ومنذ طفولته كان مجنوناً بالدراجات النارية. وقد اشترى أولى دراجاته النارية، وهي دراجة رخيصة مستعملة، حين كان في أواخر فترة المراهقة. وقد اشترى دراجات غيرها وهو في العشرينات من العمر، ورغم أنه كان يحب ركوبها، فإنه لم يمتلك واحدة من النوع الذي كان يحلم به على الدوام: دراجة من نوع كروزر.

لقد سخر كيفن حياته لعمله، ومع ذلك فهو شخص ذو عقلية تجارية كبيرة. فمنذ سنوات مراهقته كان لديه حلم أن ينشئ دار عبادة من الصفر وأن يحولها لمؤسسة تخدم آلاف الناس. في عام ١٩٨٧ حين كان عمره ٢٦ عاماً بدأ في تحقيق حلمه، حيث انتقل من ميتشجان إلى جورجيا كي ينشئ الدار التي سيكون هدفها خدمة الناس الذين وصفهم بأنهم "غير مستقرين من الناحية الروحية". وقد قدم تضحيات في سبيل ذلك: حيث ترك أصدقاءه وأسرته، وترك وظيفة مستقرة بدار العبادة التي كان بها، ودخل في حالة من عدم الاستقرار المادي. لقد كان مستعداً لدفع ثمن أحلامه. بيد أن التكلفة اتضح أنها كانت أكبر مما كان يعتقد.

لقد توقع تحقيق نجاح سريع، آملاً أن يبدأ مع ٢٥٠ شخصاً. مع هذا العدد كانت الدار قادرة على تدبير حالها من الناحية المادية. لكن بدلاً من ذلك تردى حال الدار. حيث بدأت بأقل من ١٠٠ شخص وظلت على هذا الحال لست سنوات. وسرعان ما استنفدت الدار كل مورد مالي لديها. بعد ذلك استنفدت الأموال التي قام كيفن وزوجته، مارسيا، بتنحيتها جانباً من أجل شراء منزل، ثم استنفدت حساب مدخراتهما. لقد خسرا التأمين الصحي، وبعد ذلك مباشرة أصيب أحد أبنائهما بالمرض. تراكمت الفواتير الطبية واضطرا للاستدانة. اضطر كيفن للعمل في وظائف أخرى والعمل في مجال البناء كي يعيل أسرته. وبدا وكأن حلمه قد مات.

بدا أن الأمر أكثر من قدرة كيفن على التحمل. عاد إلى رئيسه في العمل في ميتشجان وطالب بوظيفته القديمة. لكن رئيسه السابق شجعه على الاستمرار والمواصلة لفترة أطول، وأن يواصل العمل على حلمه. وقد حطمت هذه العملية كيفن تقريباً.

تغير الأحوال

بعدها، وفي العام السابع لدار العبادة، بدأت الأحوال في التغير. لقد بدأت الدار الصغيرة في النمو. فمنذ بدايتها كانت الدار مقامة على مكان مستأجر. ومع النمو المتواضع رأى كيفن فرصة كي تقدم الدار على مخاطرة، حيث سيشترون ويبنون أول مبنى خاص بالدار. لم يكن الأمر سهلاً لكن الناس آمنوا بما كانوا يفعلون وقاموا ببذل التضحيات. وبمجرد افتتاح المبنى، بدأت الدار في النمو بشكل أكبر.

وفي الوقت نفسه تقريباً كانت لدى كيفن الفرصة لتحقيق حلمه الآخر. فحين توفيت والدته تركت له مبلغاً من المال، والذي استخدمه لشراء أول دراجة نارية. كانت تمثل الحرية له. يطلق كيفن على ركوب الدراجات النارية اسم "المخدرات القانونية". فحين كانت الضغوط تتراكم بداخله كان ينطلق في رحلة بالدراجة النارية. كما كان يقوم برحلات أطول على طريق بلو ريدج كل صيف. وقد وجد في ذلك متعة كبيرة. وقد ساهمت دراجته الجديدة في تذكيره بوالدته في كل مرة كان يركبها، حيث كانت بمثابة تذكار لها وبحبها له.

بعد انتقال الدار إلى مكانها الجديد لم يمر وقت طويل حتى بدأت في النمو في الحجم. بدأ كيفن في البحث عن أرض ليبني عليها داراً أخرى أكبر. كان تشييد المبنى الأول في حد ذاته مخاطرة كبيرة. والآن صارت المخاطرة أكبر. كانت المرحلة التالية من النمو تتطلب ٤ ملايين دولار. كان كيفن يعلم أن

جمع هذا المبلغ سيكون صعباً. كما كان يعلم أنه سيكلفه بشكل شخصي. يقول كيفن:

> في لحظات من التدبر الأمين كنت أعلم أنني لن أحقق حلمي دون المزيد من التضحيات. وعلى مدار ثلاثة أشهر مررت بصراع بسبب ما سيكلفني إياه هذا الحلم على المستوى الشخصي. كنت أملك موارد مالية قليلة كي أقدمها في سبيل هذه الرؤية. وكان كل ما كنت أملكه بالفعل هو دراجتي النارية. لمعظم الناس لم يكن هذا كثيراً. لكن كان لها معنى كبير على المستوى الروحي.
>
> كان القرار عصيباً وسبب لي معاناة داخلية كبيرة. فعلى مدار سنوات قمت بالفعل بتأجيل رغبات وآمال خاصة بأسرتي. والآن كان المستوى الثاني من الحلم يتطلب المزيد من التضحيات مني. أذكر حين ذهبت لتوقيع عقد بيع دراجتي النارية التي لطالما حلمت بها في سبيل حلم أكبر. شعرت بخسارة نفسية كبيرة حقاً. لكن ما هو أعظم كان الأثر الذي تركته على روحي. لقد صرت الآن بعيداً عن الحلم أكثر من أي وقت مضى. لقد كان صراعاً ملحمياً وراء الحلم، وكان تقدمه الآن يعتمد على تضحيتي برغبة خاصة بي. وقد كان هذا هو النصر القيادي الخاص بي.[1]

لم يطلع كيفن الآخرين على تلك المعاناة الداخلية التي شعر بها في ذلك الوقت، لكنه أعلن أنه سيتبرع بثمن دراجته النارية. وحين فعل هذا بدأ الناس يدركون فجأة أن الحلم يكلفك شيئاً ما.

تمكنت الدار في النهاية من جمع المال وتشييد المبنى. ومع زيادة عدد المرتادين توسعت في المساحة. استمر النمو وسرعان ما حان وقت التفكير في المكان القادم للحلم، والمجموعة الجديدة من التضحيات التي سيتطلبها.

واصل الحلم، واصل التضحية

في يناير ٢٠٠٨، افتتحت دار كيفن مقرها الجديد البالغ مساحته ١١٠٠٠٠ قدم مربع على مساحة ٦٩ فداناً وبها قاعة محاضرات تتسع لـ ٢٦٠٠ شخص. وفي الوقت الحالي وصل عدد الحضور أسبوعياً إلى ٦٠٠٠ شخص. وهم يؤثرون ليس فقط على المجتمع الخاص بهم بل يخدمون كذلك أشخاصاً في أنحاء أخرى من العالم. وقد استمر كيفن وغيره من أعضاء الدار في دفع ثمن أحلامهم. وفي كل مرة يقصدون فيها مستوى أعلى كانوا يدفعون أكثر. لكن الدرس المستقى من الدراجة النارية سيظل معه على الدوام. يقول كيفن:

> كان هذا هو الموسم الذي اكتشفت فيه الفارق بين الأحلام والأمنيات. ففي سنوات المراهقة والعشرينات كنت أظن أن الأمرين سواء. لكن حين تتعمق مع حلمك سيكون عليك أن تدفع ثمناً أكبر. فالأمور تصير أصعب. وتدرك أن التخلي عن بعض من رغباتك هو الثمن الذي عليك دفعه للسعي وراء حلمك، الثمن الذي عليك دفعه كي تحظى حتى بفرصة للحصول عليه.
>
> يقول البعض إنهم يملكون أحلاماً ورغبات في الوقت نفسه، لكنني أشك في هذا. فكل ما لديهم هو رغبات تخدم نفسها. وفي الغالب، إذا كان لديهم حلم، فهم سيقللون منه إلى شيء صغير يخدم ذاته. إنني مؤمن بأنك يجب أن تكون مستعداً للتضحية برغباتك في سبيل حلمك. وأتساءل لو كان هذا يصح على كل الأحلام. إن كان الحال كذلك، فلا بد أن الحلم أمر أخطر ومحفوف أكثر بالمغامرة مما يظن أغلب الناس. لكنه سعي جميل! وهو لن يقود إلى الندم.[٢]

لا تزال هناك تحديات أمام كيفن لأنه لا يزال يحلم. وبسبب هذا لا تزال هناك أثمان عليه دفعها، لكنه تعلم الدرس، بفضل الدراجة النارية التي قام بالتضحية بها في سبيل حلمه.

> ***كل رحلة نحو حلم ما هي شخصية،***
> ***ونتيجة ذلك يجب أن يكون الثمن المدفوع شخصياً كذلك.***

ما الذي ستدفعه؟

ماذا عنك؟ ما الذي تعلمته عن التضحية؟ كيف ستجيب عن سؤال التكلفة: هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟ كما قلت، كل رحلة نحو حلم ما هي شخصية، ونتيجة ذلك يجب أن يكون الثمن المدفوع شخصياً كذلك. ولأنني غير قادر على الجلوس معك وسؤالك عن حلمك الخاص، لا يمكنني نصحك بشأن الثمن المحدد الذي عليك دفعه لتحقيق حلمك. لكن يمكنني أن أخبرك ببعض الأشياء التي تنطبق على كل شخص يريد تحقيق حلم. وها هي ذا:

١. الحلم مجاني، لكن الرحلة ليست كذلك

دخلت مؤخراً في حوار مع صديقي كولين سويل عن موضوع الأحلام. وقد قال لي إنه في البداية تكون كل الأحلام خالية من العقبات. هذا صحيح، أليس كذلك؟ فحين تبدأ في التفكير في الحلم، يكون الأمر ممتعاً، أليس كذلك؟ فأنت ترى كافة الاحتمالات. وتتخيل الإمكانيات. إنه لأمر مثير. في هذه المرحلة، نادراً ما تفكر في التكلفة. لكن في مرحلة ما، سيكون عليك الانتقال من معتنق الحلم إلى مشتري الحلم. فالأحلام لا تتحقق دون أن يدفع أحد ثمنها.

> ***في مرحلة ما، سيكون عليك الانتقال***
> ***من معتنق الحلم إلى مشتري الحلم.***
> ***فالأحلام لا تتحقق دون أن يدفع أحد ثمنها.***

إن أردت أن تحقق حلمك، فعليك أن تكون مستعداً لعمل ما هو أكثر من مجرد تخيل النتائج. عليك أن تكون مستعداً لدفع ثمن الرحلة. لهذا تجد كثيراً من الحالمين، لكن القليل هم من يحققون أحلامهم.

٢. يجب أن يتم دفع الثمن في وقت مبكر عما تظن

أعتقد أن أغلب الناس مؤمنون بأن هناك ثمناً مقابل تحقيق أحلامهم. فلديهم فكرة مبهمة مفادها أنه يوماً ما سيكون عليهم دفع الثمن. لكنهم لا يدركون أنه سيكون عليهم أن يدفعوا في وقت مبكر عما يظنون. إن كنت قد بدأت بالفعل في السعي وراء حلمك، فبالتأكيد أنت تعلم ما أتحدث عنه. فبمجرد بدء الرحلة أراهنك أن موضوع الثمن صار له أهمية. لماذا؟ لأن الأحلام المعترف بها تخلق الصراع، بينما الأحلام التي تم البدء بها تخلق الأزمات.

> ***هناك كثير من الحالمين، لكن القليل هم من يحققون أحلامهم.***

في اللحظة التي تعلن فيها عن حلمك وتحاول المضي قدماً نحوه، ستبدأ المشكلات في الظهور على السطح. إن مواجهة الحقيقة أشبه بلطمة من الماء البارد في وجهك. وكثير من الأشخاص، بسبب عدم توقعهم هذا الأمر، يصابون بالإحباط. بعضهم يؤجل حلمه، ويرحله لوقت لاحق. وآخرون يتخلون تماماً عن أحلامهم.

كثيراً ما سمعت أشخاصاً في أواسط حياتهم وهم يعبرون عن ندمهم لأنهم تخلوا عن أحلامهم في بدايات حياتهم. سواء كان حياة مهنية لم يتم الاستمرار فيها، أو فرصة تركت غير مستغلة أو علاقة تركوها تزوي وتموت. بعدها بعقود يعودون للتفكير فيها. بالنسبة للبعض، يكون الوقت قد فات.

فهم يعجزون عن تحقيق حلمهم لقاء أي ثمن. وبالنسبة لآخرين، يكون الحلم ممكناً، لكن الثمن يصير أعلى بكثير.

الأحلام مثل المال، كلما بكرت في الحصول عليه واستثماره، عاد عليك بفوائد متزايدة مع الوقت. على سبيل المثال، في عالم المال، لنقل إنك استثمرت ١٠٠٠ دولار كل عام على مدار عشرة أعوام بداية من سن الخامسة والعشرين (بإجمالي قدره ١٠٠٠٠ دولار)، بحلول سن الخامسة والستين سيكون لديك ١١٢٥٣٧ دولار. لكن إذا استثمرت ١٠٠٠ دولار سنوياً بداية من سن الخامسة والثلاثين وواصلت الاستثمار لثلاثين عاماً (بإجمالي قدره ٣٠٠٠٠ دولار) ففي سن الخامسة والستين لن يكون لديك سوى ١٠١٠٧٣ دولار فقط.[٢] وعلى نحو مشابه، إذا بدأت في الدفع لحلمك مبكراً في الحياة، فستزيد احتمال أن تحصل على "عوائد" جيدة لاستثمارك. وربما تتجنب المشكلة التي تحدث عنها الكوميديان والمعلق السياسي آل فرانكين حين استشهد بالمقولة القديمة التي تقول: "لا أحد يقول على فراش الموت: 'أتمنى لو كنت قضيت وقتاً أكثر بالعمل'". وعلق عليها بقوله: "كيف يمكن لأحد أن يعرف هذا؟ أراهن أن أحدهم قد قال وهو على فراش الموت: 'أتمنى لو كنت قد قضيت وقتاً أكثر في العمل وأنا في العشرينات والثلاثينات من عمري، لكنت قد عشت حياة أفضل' ثم مات".

إذا لم تبدأ في دفع ثمن أحلامك في الماضي، فلن يمكنك تغيير ذلك. لكن لا يزال بيدك خيار ما إذا كنت ستبدأ اليوم في ذلك! فإن كنت تريد تحقيق حلمك حقاً، وليس فقط تخيله، فعليك بالبدء في الاستثمار فيه من الآن. هل تشعر بالإحباط لأن عائده لن يكون عظيماً أما وقد بدأت متأخراً؟ أتمنى ألا تفعل ذلك. فقط فكر: ما العائد الذي سيأتيني لو لم أستثمر أي شيء على الإطلاق؟ من الأفضل أن تعيش جزءاً من حلمك على أن تفقد فرصة عيشه تماماً وتندم على ذلك لاحقاً.

٣. سيكون الثمن أكبر مما تتوقع

كل حلم له ثمن، وغالباً ما يكون الثمن أكبر مما تتوقع. لم يحدث قط من واقع حواراتي مع الناجحين أن سمعت أحدهم يقول: "كان تحقيق النجاح أسهل مما توقعت". فكل من أعرف ممن حققوا أحلامهم مروا بفترات عصيبة للغاية.

لم يحدث قط من واقع حواراتي
مع الناجحين أن سمعت أحدهم يقول:
"كان تحقيق النجاح أسهل مما توقعت".

منذ سنوات أثناء سفري تعلمت مبدأ السيارة الأجرة: اعرف التكلفة قبل التحرك. ورغم أن هذا قد يكون ممكناً أثناء ركوب السيارة الأجرة، فإنه مستحيل عند تحقيق الأحلام. فلن يمكنك قط معرفة التكلفة الكاملة من البداية. وأنت تعرف هذا فقط وأنت على الطريق. حدث هذا مع كيفن مايرز. فقد علم أنه سيكون عليه الدفع. لكن الثمن كان أعلى مما توقع. وهو يؤمن أنه يستحق الدفع، لكنه كان أعلى بكل تأكيد مما توقع.

سئل الممثل بول هوجان، الذي لعب شخصية Crocodile Dundee ذات مرة عن كيفية تحقيقه للنجاح. أحب إجابته عن هذا السؤال حيث قال: "سر نجاحي هو أنني أقضم أكثر بقليل مما أستطيع المضغ، ثم أمضغ بأقصى سرعة ممكنة". إن الأحلام لا تأتي بثمن بخس، ولا تأتي بسهولة. وكلما كان الحلم كبيراً، كان الثمن أغلى. لكن السر في دفع ثمن الحلم هو مواصلة المضغ.

٤. لا بد أن يتم دفع الثمن أكثر من مرة

قد تدهشك هذه الحقيقة، لكن الثمن لا يتم دفعه مرة واحدة ومن ثم يتحقق حلمك. بل لا بد أن تدفع الثمن مرة تلو الأخرى. لقد اندهشت أنا نفسي من هذا الأمر. فحين كنت أصغر سناً كنت أظن أن الأمر سيكون مثل دفع رسوم الدخول لمدينة الملاهي، ادفع الثمن مرة واحدة ثم استمتع بالركوب. لكن لسوء الحظ لا يسير الأمر على هذه الشاكلة.

إن المصطلح الذي أستخدمه لوصف العملية هو: "لا بد أن تدفع لكي تعلو". ففي كل مرة يكون علي بذل تضحية أخرى، وفي كل مرة أدرك أن هناك ثمناً علي دفعه، أذكر نفسي أنه علي أن أدفع الثمن لكي أحقق النجاح.

إن السعي وراء الحلم يشبه تسلق الجبال. فليس بمقدورنا الوصول لقمة الجبل إن كنا نحمل الكثير من الأثقال. وبينما ندخل كل مرحلة جديدة من التسلق سيكون علينا اتخاذ قرار. هل نريد أن نحمل المزيد، أم ندع الأشياء التي لن تساعدنا في مسيرتنا، وأن نستبدل الأشياء التي نريدها بالأشياء التي نملكها، أم نتوقف عن التسلق كلية؟ أغلب الناس يأخذون أشياء كثيرة معهم في رحلتهم. أما الناجحون فحين يتسلقون فهم يتخلون عن الأشياء لكي يصلوا لمستوى أعلى.

بعد الاستمرار في رحلة أحلامي لأكثر من أربعين عاماً، أدركت أن الثمن المطلوب لتحقيق الأحلام لا يتوقف مطلقاً. فالرحلة نحو الحلم ستتواصل فقط إذا ما واصلت دفع الثمن. وإذا أردت الارتقاء لمستوى أعلى، زاد الثمن الذي عليك دفعه. وكلما زاد الثمن الذي عليك دفعه، زادت الفرحة التي ستشعر بها حين تحقق حلمك. فكلما زاد المبلغ المستثمر، زاد العائد العاطفي.

٥. من الممكن أن تدفع ثمناً كبيراً لحلمك

في الوقت الذي أدرك فيه أن لكل حلم ثمناً، فإنني لا أؤمن أنه ينبغي عليك أن تكون مستعداً لدفع "أي" ثمن للوصول إلى حلمك. بعض التكاليف مرتفعة للغاية. على سبيل المثال، لقد رأيت أشخاصاً يتخلون عن قيمهم، ويضحون بأسرهم، ويفسدون صحتهم سعياً وراء أحلامهم. هذه هي الأثمان التي لست مستعداً لدفعها.

فإذا أفسدت صحتك أو ضحيت بأسرتك، فحتى لو حققت حلمك، فلن تستمتع به. وإذا تخليت عن قيمك، فستتلف روحك. لا يمكنك أن تسمح لحلمك بأن يملي عليك قيمك. بل ينبغي أن تتحكم قيمك في حلمك. وفي أي وقت تفلت الأمور من يدك وتبدأ أحلامك في السيطرة على قيمك، يكون الثمن هنا كبيراً للغاية.

ما الثمن المرتفع الذي لا يمكن دفعه مقابل الحلم؟ أدعوك لعمل قائمة بالأشياء التي ستحميها بأي ثمن. أقترح عليك أن تجعلها قصيرة. فوجود قائمة طويلة قد يجعل من المحال أن تحقق حلمك. ركز على الأساسيات وكن مستعداً وراغباً في التخلي عن أي شيء آخر.

سيكون عليك أن تدفع مقابل هذه الأشياء

ذكرت من قبل أن الأحلام شخصية، ونتيجة لذلك فإن التكاليف شخصية كذلك. ورغم أن هذا صحيح، فإنني وجدت بعض التكاليف الشائعة بين جميع من يسعون وراء أحلامهم. وأعتقد أن كل شخص عليه أن يدفع هذه الأشياء الثلاثة لكي ينجح.

١. ادفع ثمن تحمل النقد من الأشخاص الذين يهمونك

تحدث الفيلسوف الشاعر رالف والدو إيمرسون عما هو مطلوب للاستمرار في مسارك فقال: "أياً ما كان المسار الذي حددته، سيكون هناك دوماً شخص ما يخبرك أنك مخطئ. وستكون هناك دوماً صعوبات تغريك بالاعتقاد بأن منتقديك على حق. إن تخطيط مسار عمل واتباعه نحو النهاية يتطلب شجاعة".

> ***"أياً ما كان المسار الذي حددته، سيكون هناك دوماً شخص ما يخبرك أنك مخطئ. وستكون هناك دوماً صعوبات تغريك بالاعتقاد بأن منتقديك على حق. إن تخطيط مسار عمل واتباعه نحو النهاية يتطلب شجاعة".***
>
> **- رالف والدو إيمرسون**

إن كل من يسعى وراء حلم يتعرض لسهام النقد. إن كنت لا تبالي بهذا، فلن يضيرك معظم ما يقال. عليك أن تتعلم تجاهله، تماماً كما يفعل الرياضيون المحترفون. فهم يتعاملون مع هذا الأمر طوال الوقت. على سبيل المثال، يقال إن كل فريق بيسبول يمكنه الاستفادة من شخص يعرف اللعب في كل مركز ولا يخطئ في أي ضربة ولا يرتكب أي خطأ، المشكلة الوحيدة هي أنه من الصعب أن تقنع مثل هذا الشخص أن يترك الشطيرة التي يتناولها وينزل من المدرجات إلى أرض الملعب!

أعتقد أنه من الطبيعة البشرية أن ننتقد بعضنا بعضاً. يقول جوناس سولك، مطور لقاح مرض شلل الأطفال: "أولاً يخبرك الناس بأنك مخطئ. ثم يخبرونك بأنك محق لكنك لا تفعل ما هو مهم حقاً. وفي النهاية سيعترفون

بأنك محق وأن ما تفعله مهم، لكن على أي حال لقد كانوا يعلمون هذا منذ البداية".

لكن ما يؤلم حقاً هو النقد الصادر عن الأشخاص الذين يهمونك. فمن الصعب أن يتم انتقاد حلمك من قبل أشخاص تعجب بهم وتحبهم وتحترمهم. لكن إذا أردت أن تحقق حلمك، فسيكون عليك أن تتعلم كيف تدفع هذا الثمن أيضاً. تقول ستاسي أليسون، أول امرأة أمريكية تصل لقمة جبل إفرست: "لا بد أن تقرر أحياناً في حياتك أنه لا ضير من عدم الاستماع لما يقوله الآخرون. فلو كنت استمعت للناس لما تسلقت جبل إفرست".

متى ينبغي عليك إذن الاستماع ومتى ينبغي عليك تجاهل ما يقوله الآخرون؟ أي نقد له أهمية وأي نقد غير مهم؟ إليك نصيحتي. استمع لنصيحة الناقدين عندما...

- يحبك من ينتقدك بشكل غير مشروط.
- يكون النقد غير نابع من مصلحة شخصية للناقد.
- لا يكون الشخص ممن يداومون الانتقاد طوال الوقت.
- يواصل الشخص دعمه لك بعد إعطائك النصيحة.
- يملك الشخص المعرفة والنجاح في مجال النقد.

إن مواجهة سهام النقد من الأثمان التي عليك دفعها لتحقق حلمك. وليس بوسعك أن تدعه يؤثر عليك. كتب المؤلف ماكس لوكادو عن هذا الموضوع في كتاب He Still Moves Stones. وقد أورد به حكمة قديمة تقول: "لكن الرجل الحكيم لا يولي اعتباراً لما يقال له"، ثم يواصل ليقول:

> إنني أحب هذه الحكمة! فهي تصف المبدأ المهم لرؤية ما لا يمكن رؤيته: تجاهل ما يقوله الناس. احجبهم عنك. أبعدهم عنك. أغلق أذنيك. ثم، إن اضطررت لهذا، ابتعد عنهم.

تجاهل من يقول لك إن الوقت قد فات للبدء من جديد.
تجاهل من يقول لك إنك لن تحقق شيئاً.
لا تلقِ بالاً لمن يقولون إنك لا تتمتع بالذكاء الكافي
أو السرعة الكافية أو الطول الكافي أو الحجم الكافي، تجاهلهم
وحسب.
الإيمان يبدأ أحياناً بحشو أذنيك بالقطن.
التفت الرجل الحكيم لمحدثه وقال له: "لا تخف، فقط آمن"
إنه يجبر الرجل على رؤية ما لا يمكن رؤيته. فحين قال الرجل الحكيم:
"فقط آمن..."، فهو يلتمس، "لا تقصر إمكانياتك على ما هو مرئي. لا تستمع
فقط لما يمكن سماعه. لا تقع تحت سيطرة ما هو منطقي. آمن أن هناك في
هذه الحياة أكثر مما ترى العين!"[٤]

إن من يسعون وراء أحلامهم، حتى بينما يعبر الآخرون عن شكوكهم ونقدهم، دائماً ما يؤمنون بأن هناك أكثر مما تراه أعينهم. وهذا أحد الأشياء التي تجعلهم يواصلون السير.

٢. ادفع ثمن التغلب على مخاوفك

هل تساءلت يوماً كيف يستطيع مدربو الحيوانات السيطرة على فيل وزنه خمسة أطنان ويمنعونه من الفرار؟ إنهم يفعلون هذا من خلال التحكم في تفكير الحيوان. فحين يتم تدريب الفيل الصغير، يتم ربط حبل بقدمه ثم يتم ربطه بقائم خشبي مثبت في الأرض. يقوم الفيل، الذي لم يصر قوياً بعد، بجر الحبل لكنه يعجز عن كسر القائم أو إخراجه من الأرض. وفي النهاية يستسلم. من هذه النقطة فصاعداً كلما تم ربط قدم الفيل، يؤمن الفيل بأنه عاجز عن الفرار، حتى وهو قادر تمام القدرة على الفرار منذ وقت بعيد. فهو يتذكر معاناته. ولهذا السبب يقول المثل "الأفيال لا تنسى".

الناس على هذه الشاكلة أيضاً. فتفكيرهم يحدهم، مثلما يحد الأفيال تماماً. وعادة يكون ذلك بسبب الخوف. فالخوف في الحقيقة يمكنه أن يسرق أحلامك. ربما تخاف من الفشل. ربما تخاف من الرفض. ربما لا ترغب في أن تظهر نفسك بمظهر الأحمق. ربما تخاف من المحاولة لأنك تظن أنك عاجز عن النجاح. إن استسلمت لهذه الأفكار وآمنت أنه ليس بمقدورك تحقيق حلمك، فستكون محقاً، وبالتالي تعجز عن تحقيق حلمك. لكن إليك بالخبر الطيب: فالخوف شعور شائع بيننا جميعاً، ويمكن التغلب عليه.

بالطبع ليس كل أنواع الخوف سيئة. فالخوف قد يحذرنا من الخطر. والمخاوف المرتبطة بالواقع يمكنها أن تساعدنا. لكن الخوف مما هو غير عقلاني أو الخوف غير المتناسب مع حجم التهديد يؤذينا. فهو يمنعنا من فعل ما يمكننا فعله ومن فعل ما يتوجب علينا فعله كي نحقق أحلامنا.

يقول الجراح السابق الجنرال سي إيفريت كووب: "لدى الناس إحساس غير متناسب حيال الخطر". فهم يخافون مما ليس له أساس في الواقع. على سبيل المثال، يخاف الناس الطيران، ومع ذلك فاحتمال أن يموتوا مختنقين أثناء تناولهم الطعام أكبر من احتمال موتهم في رحلة طيران تجارية. إنهم يخافون الطعن حتى الموت على يد غريب، رغم أن احتمال موتهم أثناء ممارسة الرياضة هو الضعف. إنهم يخافون الموت بأسنان سمك القرش، رغم أن حيوانات المزارع تقتل من الناس ضعف ما تقتل أسماك القرش. إنهم يخافون الموت أثناء العمليات الجراحية، لكن احتمال موتهم في حادث سيارة يفوق احتمال موتهم نتيجة أخطاء جراحية بست عشرة مرة.[5]

> **كل الأحلام تقع خارج منطقة راحتنا. وترك هذه المنطقة هو الثمن الذي علينا دفعه لتحقيقها.**

كل الأحلام تقع خارج منطقة راحتنا. وترك هذه المنطقة هو الثمن الذي علينا دفعه لتحقيقها. في كتابه The Success Principles: How to Get from

Where You Are to Where You Want to Be يقول جاك كانفيلد: "فكر في منطقة راحتك بوصفها السجن الذي تعيش فيه، سجناً صنعته بيديك في المقام الأول. وهي تتألف من مجموعة من الأشياء التي تعجز عنها والأشياء التي يجب أن تفعلها وتلك التي ممنوع عليك فعلها وغيرها من المعتقدات غير ذات الأساس المكونة من كل الأفكار والقرارات السلبية التي تراكمت وتعززت على مر السنين".[٦] كل خوف هو قضيب جديد يضاف لقضبان هذا السجن. لكن الخبر الطيب هنا هو أنه بما أن الخوف مشاعر، فمن الممكن التخلص من المشاعر السيئة، ويمكننا التحرر منها. لكن الأمر سيكون مكلفاً حتى نتحرر منها.

"فكر في منطقة راحتك بوصفها السجن الذي تعيش فيه، سجناً صنعته بيديك في المقام الأول. وهي تتألف من مجموعة من الأشياء التي تعجز عنها والأشياء التي يجب أن تفعلها وتلك التي ممنوع عليك فعلها وغيرها من المعتقدات غير ذات الأساس المكونة من كل الأفكار والقرارات السلبية التي تراكمت وتعززت على مر السنين"

- جاك كانفيلد

بالطبع بعض المخاوف لها أساس واقعي. ونحن لا نزال بحاجة للتعامل معها. يقول الكاتب المسرحي ديفيد ماميت:

> في الخامس من يونيو لعام ١٩٤٤ قفز المظليون الأمريكان إلى نورماندي. رفض أربعة رجال أن يقفزوا. هل يمكنك التخيل، هل يمكن لأي شخص تخيل بقية حياة هؤلاء الرجال الأربعة؟ ما الأعذار أو المبررات أو الذكريات التي شعروا بها؟ لقد انتهت حياتهم في تلك اللحظة التي رفضوا القفز فيها من الطائرة. تماماً مثل اليهود الذين رفضوا عبور البحر. وكذلك حياتك وحياتي، جزءاً تلو الآخر، حين نرفض فرص التغير، فنحن نكتفي بالجمود

ونختلق لأنفسنا أعذاراً أعظم من الكبت والنفاق، لنبرر لأنفسنا سبب عدم انغماسنا في أسرار الحياة. فكلنا سنموت في النهاية، لكن لا يوجد سبب يدعونا لنموت في المنتصف.[٧]

أنت لا تريد الموت في منتصف حياتك! لا أحد يريد هذا. في الواقع على كل شخص أن يدفع بوسيلة أو بأخرى. بإمكانك الاستماع إلى مخاوفك وتدفع الثمن بحياتك. أو يمكنك دفع ثمن التغلب على مخاوفك والعيش. الأمر بين يديك.

إنني أرغب أن تعيش حلاوة حلمك، وأن تعرف معنى ما قاله كيفن مايرز حين قال: "الحلم أمر أخطر ومحفوف أكثر بالمغامرة مما يظن أغلب الناس. لكنه سعي جميل!". ولعمل ذلك، عليك بتنمية الشجاعة كي تواجه الخطر. عليك أن تتعلم أن تعيش دون خوف من أجل حلمك. وهذه ليست بالمهمة السهلة. يقول الكاتب والمؤرخ مايكل إيجناتيف:

العيش دون خوف ليس هو نفس الشيء مثل العيش دون الشعور بالخوف. فمن الطيب أن تشعر بالخوف من حين لآخر. فالخوف معلم قدير. أما الأمر السيئ فهو العيش في خوف، والسماح للخوف بأن يملي عليك خياراتك وأن يحدد شخصيتك. إن العيش دون خوف يعني الوقوف في وجه مخاوفك، وعمل حساب لها، ورفض أن تدعها تشكل وتحدد حياتك. العيش دون خوف يعني الإقدام على المخاطرات والمقامرات وعدم توخي السلامة. إنه يعني ألا تقبل بكلمة "نعم" كإجابة حين تكون واثقاً بأن الإجابة يجب أن تكون "نعم". إنه يعني رفض القبول بأقل مما تستحق، ما هو حق لك، ما هو حق لك بالعرق والجهد.[٨]

العيش دون خوف هو خيار. وهو خيار عادة ما يفرق بين من يدفعون ثمن أحلامهم ويحققونها ومن يرفضون الدفع ويفشلون. لماذا؟ لأنك بحاجة للشجاعة للإجابة عن سؤال التكلفة. لا بد أن تكون بلا خوف كي تدفع ثمن أحلامك.

٣. ادفع ثمن العمل الجاد

مؤخراً بعد أن تحدثت إلى موظفي إحدى الشركات في دنفر، جاء أحد الحضور إلي ويدعى ريتش ميلمان وناولني مقولة: "من الصعب أن تكون أفضل ١٠٠ في المائة من منافسيك، لكن من السهل أن تكون أفضل بنسبة ١ في المائة في مائة من النواحي المختلفة". هذا هو التوجه الجاد الذي تحتاجه لتحقيق حلمك.

> ***"من الصعب أن تكون أفضل ١٠ في المائة من منافسيك، لكن من السهل أن تكون أفضل بنسبة ١ في المائة في مائة من النواحي المختلفة".***
>
> **- ريتش ميلمان**

لنواجه الأمر: الأحلام لا تتحقق ما لم تعمل أنت. فحين الحديث عن النجاح، لا يوجد سلم متحرك يمكنك الصعود عليه بسهولة، بل عليك الصعود بنفسك، وهذا يعني العمل الجاد. يقدم المؤلف وكاتب الأعمدة ديل داوتن هذه النصيحة: "إن أردت أن تكون مبدعاً في شركتك، حياتك المهنية، حياتك، فكل ما عليك عمله هو أخذ خطوة واحدة... خطوة إضافية. فحين تكون بصدد خطة مألوفة، عليك أن تسأل نفسك سؤالاً واحداً: ما الذي يمكنني عمله أيضاً؟".

إن تحقيق الحلم سيتطلب العمل الجاد. ولكي تنجح سيكون عليك أن تفعل المزيد، أكثر مما أنت راغب في عمله، أكثر مما يقوم به منافسوك، أكثر مما

تظن أنك قادر عليه. عليك أن تبث الروح في تلك الكلمات التي تحدث بها ويليام أرثر وارد حين قال:

سأفعل ما هو أكثر من الانتماء؛ سأشارك.
سأفعل ما هو أكثر من الاهتمام؛ سأساعد.
سأفعل ما هو أكثر من الإيمان؛ سأمارس ما أؤمن به.
سأفعل ما هو أكثر من التحلي بالعدل؛ سأتحلى بالرحمة.
سأفعل ما هو أكثر من الغفران؛ سأنسى.
سأفعل ما هو أكثر من الحلم؛ سأعمل.
سأفعل ما هو أكثر من التعليم؛ سألهم.
سأفعل ما هو أكثر من كسب المال؛ سأثري.
سأفعل ما هو أكثر من العطاء؛ سأخدم.
سأفعل ما هو أكثر من العيش؛ سأنمو.
سأفعل ما هو أكثر من المعاناة؛ سأنتصر.[٩]

لا يمكنك تحري العمل السهل ومع هذا تحقق النجاح. بل عليك فعل المزيد. عليك أن تفعل كل ما في وسعك.

ورغم أن هذا سيكلفك الكثير لتحقق حلمك، فإن العائد سيوازي الجهد المبذول. كتب توماس باين، أحد الآباء المؤسسين لأمريكا، في كتابه The American Crisis يقول: "كلما كان الصراع أصعب، صار النصر أكثر مجداً. فما نحصل عليه بثمن بخس، لا نقدره حق قدره، إنها المعزة التي تعطي الشيء قيمته".

إن إجابة سؤال التكلفة تفصل بين الملتزمين وغير الملتزمين. فالأمر يتطلب شجاعة كبيرة كي تتخلى عن شيء تحبه. والأمر يتطلب التزاماً وعملاً كبيراً كي تدفع ثمن حلمك. وحتى إذا دفعت الثمن، فلا يوجد ما يضمن تحقيقك الحلم. إلا أنني أضمن لك أنك إذا لم تدفع الثمن، فلن تحقق حلمك. لكي

تصير ناجحاً، عليك الإقدام على المخاطرات. عليك بتغيير الحالة الراهنة والخروج من منطقة راحتك. عليك أن تعطي كل ما لديك، ثم المزيد.

الاستعداد للدفع

هذا ما فعله تيري فوكس. في عام ١٩٩٧ حين كان يبلغ من العمر ثمانية عشر عاماً تم تشخيص حالته بأنه مصاب بسرطان في العظام. ونتيجة لهذا تم بتر ساقه اليمنى. وأثناء فترة تعافيه وخضوعه للعلاج الكيميائي اندهش من العدد الكبير للناس الذين يعانون من السرطان، خاصة الأطفال. مستوحياً الإلهام من ناجٍ آخر من مرض السرطان قام بالعدو في ماراثون نيويورك، بدأ فوكس في العدو مستعيناً بقدم صناعية. وسرعان ما حلم بما كان مستحيلاً، أن يقطع كندا لجمع المال من أجل أبحاث السرطان.

بدأ في الاستعداد. وجرى أكثر من ٣١٠٠ ميل أثناء فترة تدريب استمرت ١٨ شهراً.[١٠] ولأن الأطراف الصناعية لم تكن متقدمة في تلك الأيام، كلفه هذا الأمر الكثير. فبعد كل جلسة تدريبية كان الطرف المقطوع يغطى بالتقرحات المدمية. ومع هذا فقد كان عاقداً العزم.

في ١٢ أبريل من عام ١٩٨٠ بدأ فوكس ما صار اسمه ماراثون الأمل على ساحل المحيط الأطلنطي قرب سانت جون في نيوفاوندلاند. وكل يو كان يجري مسافة أربعة وعشرين إلى ثلاثين ميلاً. في البداية لم تحظَ جهوده بانتباه كبير. وفي أوائل مايو حين دخل نوفا سكوتيا، حياه عدد قليل من الناس. في أوائل يونيو لم يختلف الأمر. ومع ذلك فقد واصل العدو. وحين كان أحدهم يسأله كيف كان يواصل العدو بينما لا تزال آلاف الأميال في انتظاره كان يجيب: "إنني فقط أواصل العدو حتى كابينة الهاتف التالية".[١١]

لكن بنهاية شهر يونيو بدأ خبر جهوده ينتشر. وبدأت التبرعات في التدفق. وقد تقابل مع رئيس الوزراء بيير ترودو. وتم كتابة أغنية على شرفه. وقامت المؤسسات الإخبارية بتغطية تقدمه.

جرى فوكس لمدة ١٤٣ يوماً وقطع مسافة تربو على ٣٣٠٠ ميل. لقد كان مستعداً للإجابة عن سؤال التكلفة. لقد كان مستعداً لدفع الثمن. بعد ذلك وفي الأول من سبتمبر لعام ١٩٨٠ أجبر على التوقف في ثاندر باي بأونتاريو، لأن ما ظن أنه مجرد نزلة برد اتضح أنه المزيد من مرض السرطان، هذه المرة في رئتيه.

يقول فوكس: "ظن الناس أنني كنت أمر بفترة كالجحيم. ربما كان هذا صحيحاً إلى حدٍ ما، لكنني كنت أفعل ما أريد فعله وكان حلمي يتحقق".[١٢]

تغلب تيري على مرض السرطان في المرة الأولى حين كان في ساقه، وقد توقع أن يتغلب عليه مجدداً. وفي مؤتمر صحفي عقد بعد توقفه عن السباق بقليل قال تيري: "كم شخصاً يفعل شيئاً يؤمن به حقاً؟ إنني أتمنى فقط أن يدرك الناس أن كل شيء ممكن إذا حاولوا. فالأحلام تتحقق إذا حاول الناس".[١٣] لقد أراد تحقيق حلمه الخاص بإنهاء سباق الأمل. في الحقيقة حين عرض عليه أعضاء بفريق تورونتو ميبل ليفس أن ينهوا السباق من أجله، رفض هذا. بيد أنه لم يتعافَ من السرطان. وبعد أقل من عام قضي نحبه.

لكن روح تيري فوكس التي لا تقهر لا تزال حية. ورغم عدم تمكنه من إنهاء السباق، فإن حلمه تحقق من أجله. وحتى قبل وفاته كان سباق تيري فوكس السنوي قد أقيم لجمع المال لأبحاث السرطان. أقيم أول سباق في ١٩٨١، وجذب ٣٠٠٠٠٠ مشارك من كندا وجمع ٣,٥ مليون دولار. واليوم يعقد هذا السباق السنوي في العديد من البلدان حول العالم. وإلى الآن تم جمع ما يزيد على ٤٠٠ مليون دولار من كل أنحاء العالم من أجل أبحاث السرطان من خلال سباق تيري فوكس السنوي.[١٤]

ما الذي أنت على استعداد لدفعه مقابل حلمك؟ هل لديك ما يكفي من الشجاعة كي تجيب عن سؤال التكلفة؟ هل أنت راغب في العيش دون خوف

مثل تيري فوكس؟ هل أنت مستعد لدفع الثمن حتى لو لم تكن واثقاً أنه سيكون كافياً لشراء حلمك؟ أتمنى أن تكون إجابتك بنعم.

هل يمكنك الإجابة بنعم عن سؤال التكلفة: هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟

ما قيمة حلمك؟ هذا هو ما أنت بحاجة لتحدده إذا لم تكن واثقاً من إجابة سؤال التكلفة. أنت بحاجة لحساب التكلفة.

أولاً، ابحث عن شخص ذي خبرة في مجال اهتمامك. اطلب منه أن يعطيك النصح والمعلومات حيال ما يلزمه الأمر كي تحقق النجاح في مجالك.

بعد ذلك، اقضِ بعض الوقت في التفكير في الأسئلة التالية، ثم دون إجاباتك:

ما الثمن الذي أنا مستعد لدفعه مقابل حلمي؟

بأي سرعة أنا مستعد لدفعه؟

كم مرة أنا مستعد لدفعه؟

كيف سأتعامل مع النقد الذي سيوجه لي؟

كيف سأتغلب على مخاوفي؟

إلى أي مدى أنا مستعد للعمل بجد؟

ما الذي أنا لست على استعداد لدفعه؟ (تذكر أن بعض الأثمان تكون مرتفعة للغاية).

لا تنسَ: كلما كان حلمك أكبر، زاد الثمن. إذا لم تكن مستعداً لدفع الثمن المحتمل لحلمك، فسيكون عليك أن تغير حلمك أو تغير ما أنت مستعد لدفعه.

الفصل ٨

سؤال المثابرة: هل أقترب من حلمي؟

إن امتلاكك للرؤية ليس مثل عيشك لها، ولا يمكننا تشجيع غيرنا بها إذا لم نكن نحن نفهمها ونتبع حقائقها.... لا يكفي أن ننعم بالرؤية وحسب... بل علينا أن نعيشها!

- هاي ايجل

يقول إتش جاكسون براون، مؤلف كتاب Life's Little Instruction Book، إن هناك قاعدتين للمثابرة. "القاعدة رقم ١، خذ خطوة أخرى. القاعدة رقم ٢، حين تعجز عن أخذ خطوة أخرى، عد إلى القاعدة رقم ١". وهذا هو المطلوب لتحقيق الحلم: الإرادة لأخذ خطوة أخرى، حتى حين تكون مقتنعاً أنه لا يمكنك عمل ذلك. إن من يعيشون أحلامهم يرفضون الاستسلام، حيث يعلمون أنهم طالما يواصلون السير في طريقهم، محققين أي نجاحات صغيرة يقدرون عليها يومياً، فسيزيد احتمال سير الأمور في صالحهم. إنهم يجيبون بنعم عن سؤال المثابرة، وهو: هل اقترب من حلمي؟

> ***"القاعدة رقم ١، خذ خطوة أخرى.***
> ***القاعدة رقم ٢، حين تعجز عن أخذ خطوة أخرى، عد إلى القاعدة رقم ١".***
> **- إتش جاكسون براون**

صورة للمثابرة

إذا قمت بدراسة حياة القادة ورجال الأعمال المغامرين، فستجد أن جميعهم يتشاركون في صفة المثابرة. فرغم الظروف السلبية والعقبات وما يتعرضون له من إجحاف، فإنهم يثابرون. ويوماً بعد الآخر تراهم يقتربون من أحلامهم.

عرفت مؤخراً بشأن قصة إليزابيث كيكلي، والتي تعد نموذجاً للمثابرة. ولدت هذه السيدة كأمة في عام ١٨١٨ في فيرجينيا، وسرعان ما عاشت حياة من المصاعب والإساءات. لقد أجبرت على العناية بطفل حين كان عمرها أربعة أعوام وحسب، وعرضت للضرب وهي في سن الخامسة حين تعثرت في مهد الطفل. وقد تم إبعادها عن والدها. كما تعرضت للانتهاكات الجنسية. وكثيراً ما كان مالكها يقول لها إنها لن تساوي أبداً ثمن "ما تأكله من ملح". ومنذ سن مبكرة صارت على معرفة بمتاعب العيش في عبودية. وفي سيرها الذاتية كتبت تقول:

> حين كان عمري حوالي سبعة أعوام شهدت، لأول مرة، عملية بيع إنسان.... كان السيد قد اشترى حيوانات المزرعة من أجل الشتاء، لكنه لم يكن قادراً على دفع ثمنها. وللهرب من الإحراج كان لزاماً عليه أن يبيع أحد عبيده. وقع الاختيار على ليتل جو، ابن الطباخ، ليكون هو الضحية. أمرت والدته أن تلبسه أفضل لباس لديه وأن ترسله للمنزل. جاء إلى المنزل بوجه مشرق، تم وضعه على الميزان، ثم تم بيعه، مثل أحد الحيوانات، بالرطل. ظلت والدته جاهلة بعملية البيع، لكن شكوكها تصاعدت. وحين تم إرسال ولدها إلى بيترسبرج في إحدى العربات، بدأت في إدراج الحقيقة، وقد توسلت بشكل يرثى له كيلا يؤخذ ولدها منها، لكن سيدها أسكتها بأن قال لها إنه سيذهب فقط إلى المدينة رفقة العربة، وأنه سيعود في الصباح. جاء الصباح، لكن ليتل جو لم يعد لوالدته. ومر صباح تلو الآخر، وذهبت المرأة إلى قبرها

دون أن ترى ولدها ثانية. وذات يوم تعرضت للجلد جراء حزنها على ولدها الضائع. لم يكن الكولونيل بورويل [السيد] يحب أن يظهر عبيده الحزن.[1]

عاشت كيكلي حياة صعبة، والتي وصفتها بأنها أشبه بارتياد "مدرسة الحياة الصعبة". وقد ولدت طفلاً بعد أن تعرضت للاغتصاب من قبل رجل أبيض. وكثيراً ما كان يطلب منها القيام بعمل ثلاثة أشخاص. لكنها كذلك كانت تتمتع بالمثابرة والعناد وكانت تستفيد من الفرص المتاحة أمامها. لقد تعلمت القراءة والكتابة. كما أتقنت مهارة الحياكة، والتي تعلمت مبادئها من والدتها حين كان عمرها ستة أعوام. كما طورت عقلية عملية، والتي استخدمتها في النهاية لتغيير حياتها.

أحلام الحرية

نشأت كيكلي في منطقة ريفية. لكن حين انتقلت العائلة التي تعمل لديها إلى مدينة بيترسبرج في فيرجينيا، حدث أمر مهم: رأت كيكلي، التي كانت في أواسط العشرينات من عمرها، إمكانية أن تصير سيدة أعمال. كان نصف سكان بيترسبرج تقريباً من السود، وثلث هؤلاء السود كانوا أحراراً.[2] وبينما سافرت عبر أرجاء المدينة، اكتشفت أن العديد من السيدات السود الأحرار كن يمتلكن محالاً ويدرن أعمالهن بأنفسهن. رأت كيكلي الفرص المتاحة أمامها لأنها بحلول ذلك الوقت كانت قد نمت مقدرة عالية في الحياكة.

بدأ الحلم يغرس بذوره داخلها. إن كيكلي، المتحلية دوماً بالواقعية، استفادت بأقصى قدر ممكن من حياتها في العبودية، حيث تغلبت على الإساءات التي تعرضت لها وعاشت حياة نزيهة. والآن، وللمرة الأولى، صار أمامها إمكانية أن تحصل على حريتها يوماً ما وأن تعمل لنفسها. تقول

الأستاذة بهارفارد جينيفر فلايشنر: "وسط أولئك النسوة السود المنتمين للطبقة الوسطى استطاعت ليزي أن ترى الإمكانيات المتاحة لشخص مثلها فيما وراء العبودية. وبحس الاستقلالية الجديد عليها، حيث لم يسبق لها أن شهدت حرية في الحركة أو في الفكر مثلما شهدتها هنا في بيترسبرج، بدأت تتوق لما هو أكثر من ذلك".[٣]

تسبب الانتقال إلى مكان آخر، هذه المرة إلى سانت لويس بميزوري، حين كان عمرها تسعة وعشرين عاماً، في جعل الحلم ينمو داخل كيكلي بدرجة أقوى. فالعائلة التي كانت تخدمها كانت تمر بأوقات صعبة، لذا لكي تجني المال بدأت في صنع الفساتين، ليس فقط لنساء العائلة، بل لنساء الطبقة الراقية في المدينة كذلك.

تقول كيكلي: "بواسطة إبرتي، تمكنت من إطعام سبعة عشر شخصاً لمدة عامين وخمسة أشهر".[٤] صار حلم المزيد والمزيد من الاستقلال، على المستويين القانوني والاقتصادي، مترسخاً في عقلها.

وحين فاتحت سيدها في موضوع شراء حريتها، رفض أن يناقش الأمر وأمرها ألا تثير هذا الموضوع ثانية. لكن بحلول هذا الوقت كان حلمها مهماً للغاية لها، ولم تكن تنوي الاستسلام. وقد ركزت نفس قوى المثابرة التي ساعدتها على تجاوز الصعاب على شراء حريتها وحرية ولدها. تقول كيكلي: "لم يكن هذا ليثنيني عن أمل الحصول على حريتي والتمتع بمستقبل أفضل".[٥] وذات مرة حين أثارت الموضوع أعطاها سيدها ربع دولار فضي وأخبرها أن تأخذ المعدية لتعبر النهر صوب إلينوي، الولاية الحرة. كان يقترح عليها أن تهرب، لكنها رفضت.

ردت على سيدها بقولها: "بموجب قانون هذه الولاية أنا أمتك، وأنت سيدي، ولن أحصل على حريتي إلا بالسبل القانونية".[٦]

وفي النهاية، حين صار وضع الأسرة المادي يائساً، وضع سيدها سعراً لها

قدره ١٢٠٠ دولار. كان هذا المبلغ هائلاً، أي ما يعادل اليوم حوالي ٢٥٠٠٠ دولار. بيد أن هذا لم يمنع كيكلي. فبغض النظر عن المبلغ الذي حدده سيدها، كانت ستجد السبيل لدفعه. فلا يوجد سعر حلم كبير لشخص بمثل مثابرتها.

في البداية انتوت أن تسافر إلى نيويورك كي تطلب من إحدى المؤسسات الخيرية أن تقرضها المال. لكن لدهشتها، عرضت النسوة اللواتي كن تصنع لهن الفساتين مساعدتها، حيث أعطتها كل واحدة منهن ما تستطيع.

وفي ١٣ نوفمبر ١٨٥٥، اشترت إليزابيث كيكلي حريتها وحرية ولدها. وقد كتبت في سيرتها الذاتية تقول:

> تم جمع مبلغ الألف ومائتي دولار، وفي النهاية صرت أنا وولدي أحراراً. أحراراً، أحراراً! يا لوقع الكلمة الرائع. أحرار! لقد انتهى وقت الصراع المرير. أحرار! تستطيع روحي أن تحلق في السماوات دون قيود تعوقها. أحرار! بدت الأرض في أفضل حلة لها، وبدت كل نجمة وكأنها تغني من الفرحة. نعم، أحرار! أحرار بحكم قانون الإنسان ونعمة الله، وليبارك الله من ساعدوني على ذلك![٧]

ورغم أن المال قدم لها كهبة، فإن كيكلي قبلته فقط كقرض. وقد عملت بجد لخمس سنوات في سانت لويس ودفعت كل سنت منه.

حياة ما بعد العبودية

كانت الحرية نصف حلم كيكلي وحسب. أما النصف الآخر فكان أن تصير سيدة أعمال ناجحة. ولتحقيق ها الحلم، انتقلت أولاً إلى بلتيمور ثم إلى واشنطن العاصمة، حيث بدأت العمل كخياطة. وبفضل مهارتها الاستثنائية

في الحياكة، وقدرتها على التواصل مع الناس، والتوصيات الرائعة التي تلقتها من عملائها في سانت لويس، سرعان ما جاءها العمل من كل حدب وصوب. لقد كانت تحقق النجاح بالفعل! ووقتها صار هناك حلم أعلى في عقلها.

تقول كيكلي: "منذ وصولي إلى واشنطن وأنا تحدوني الرغبة في العمل مع نساء البيت الأبيض، ولتحقيق هذا الهدف كنت مستعدة لعمل أي تضحية ممكنة".[8] لم يكن هناك شخص أعلى مقاماً يمكن أن تصنع له الفساتين أكثر من السيدة الأولى. وقد واصلت العمل، مستفيدة من الإشادات الشفوية لعملائها. وفي غضون عام، حققت هدفها. لقد صارت كيكلي صانعة الملابس ومستشارة الموضة الوحيدة لماري تود لينكولن، وذلك بدءاً من اليوم التالي لتنصيب أبراهام لينكولن رئيساً للبلاد. وقد صارت الصديقة المقربة وموضع ثقة السيدة لينكولن. لقد واست كيكلي السيدة لينكولن حين مات ولدها ويلي. وبعد اغتيال الرئيس حين سئلت زوجته: "ألا يوجد شخص ترغبين في تواجده معك في هذه المحنة العصيبة؟" أجابت السيدة الأولى بقولها: "بلى، أرسلوا لي إليزابيث كيكلي".[9] لقد كانت السيدة لينكولن ترتاح لها كثيراً. ولسنوات بعد وفاة الرئيس كثيراً ما ظلت تذكر كيكلي على أنها أفضل صديقاتها.[10]

ازدهر عمل كيكلي في واشنطن. وفي مرحلة ما زادت مقدار العمل لدرجة أنها افتتحت محلاً ثانياً. وفي أواخر سنواتها صارت معروفة بأنها أستاذة الحياكة. لقد حققت كل ما كانت تحلم به، وأكثر بكثير مما كان الآخرون يظنون أنها قادرة على تحقيقه. ومما أسعدها أكثر أنها بعد الحرب الأهلية أبلت بلاءً حسناً وصارت أغنى من أولاد سيدها السابق.[11] ولو كان سألها أحدهم سؤال التكلفة،.هل أنا مستعد لدفع ثمن حلمي؟ فلا ريب أنها كانت لتجيب عن هذا السؤال بنعم مدوية.

هل يجعلك حلمك أقوى أم أضعف؟

وماذا عنك؟ كيف تجيب سؤال المثابرة؟ هل تتقدم صوب حلمك؟ هل تأخذ خطوات إلى الأمام؟ هل تتمتع بالمثابرة لتمضي قدماً؟ أم تراك حين تسوء الأمور، وهي ستسوء لا محالة، ستكون مستعداً للاستسلام؟ يقول رالف والدو إيمرسون: "أغلب الرجال يبدءون في العمل وحسب". هل أنت من البادئين وحسب، أم تواصل إلى النهاية مثلما فعلت كيكلي؟ حين يخبو الحماس نحو الفكرة الجديدة، حين يهدأ الشغف، حين تزداد الصعاب أمامك وتبدو النتائج صعبة، حين يبدو الأمر وكأن النجاح صار محالاً، هل ستواصل العمل بنفس الهمة؟ هل تتمتع بالمثابرة والعناد؟ هذا من شيم من يحققون أحلامهم.

"أغلب الرجال
يبدءون في العمل وحسب"
- رالف والدو إيمرسون

يقول كالفين كووليدج، الرئيس الثلاثون للولايات المتحدة الأمريكية: "العزم والمثابرة وحدهما يكفيان. إن شعار 'واصل العمل' قد حل وسيحل العديد من مشكلات البشر إن المثابرة هي حل العديد من المشكلات التي ستواجهها على طريق تحقيق حلمك. تذكر حقيقة أن الأدميرال روبرت بيري قد حاول الوصول للقطب الشمالي سبع مرات قبل أن ينجح أخيراً. وقد أنتج أوسكار هامرشتاين خمسة عروض فاشلة في برودواي قبل عرضه "أوكلاهوما"، الذي رآه ٤,٥ مليون شخص عبر عدد قياسي من العروض بلغ ٢٢١٢ عرضاً. وقد

فشل توماس إديسون في محاولة اختراع المصباح الكهربي آلاف المرات قبل أن يتمكن من اختراع أول مصباح ناجح. لتحقق حلمك، يجب أن تستطيع المواصلة حينما يستسلم الآخرون. عليك بتنمية سمة المثابرة داخلك!

استمر في القتال من أجل حلمك

يقول الرئيس وودرو ويلسون مؤكداً على قوة الحلم: "إننا ننمو من خلال الأحلام. فكل [الأشخاص] الكبار هم من الحالمين. فهم يرون الأشياء وسط ضباب اليوم الرقيق، أو في النيران الحمراء في ليالي الشتاء الطويلة. البعض منا يتركون هذه الأحلام الكبيرة تموت، لكن البعض الآخر ينمونها ويحمونها، ويغذونها خلال الأيام العصيبة إلى أن تأتي لهم بدفء وضوء الشمس الذي يأتي فقط لهؤلاء الذين يتمنون أن تتحقق أحلامهم". إذا أردت أن تكون شخصاً يرعى حلمه إلى أن يرى النور، فعليك إذن أن تواصل الكفاح، والعمل، والاقتراب من حلمك. ولعمل ذلك، احتفظ في ذهنك بالنقاط التالية:

١. للاقتراب من حلمك... اعلم أن الاستسلام يتعلق بشخصك وليس بموقعك

كل واحد منا يواجه بعقبات وهو يعمل على تحقيق حلمه. وإذا فشل الشخص، يمكنه اختلاق الأعذار بشأن سير الأمور على غير ما يرام وكيف أن أموراً غير متوقعة حدثت وكيف خذله الآخرون، وكيف سارت الظروف بصورة معاكسة. لكن الحقيقة هي أن الأمور الخارجية ليست هي التي تدفع الناس للاستسلام.

بل ما يحدث لهم من الداخل. فأغلب الناس يمنعون أنفسهم من تحقيق كل ما يمكنهم تحقيقه. وهم يتظاهرون بأن الناس والأشياء والمواقف الخارجية هي المسئولة عن فشلهم، لكن في حقيقة الأمر، هم من يجب أن يتحملوا اللوم على ذلك.

أغلب الناس يمنعون أنفسهم
من تحقيق كل ما يمكنهم تحقيقه.

إن من يحققون أحلامهم لا يسيرون في طرق أسهل من تلك التي يسير فيها من يفشلون. فكر في إليزابيث كيكلي، إن كل شيء تقريباً كان ضدها، ومع ذلك فقد نجحت في تحقيق أحلامها. لا ينبغي علينا اختلاق الأعذار، بدلاً من ذلك علينا أن نتحلى بتوجه مشابه لتوجه الفنان الموهوب والمخترع ليوناردو دافينشي، والذي قال: "لا يمكن للعقبات أن تسحقني، فمع كل عقبة يأتي حل لها. إن من يركز ناظريه على النجوم لا يغير رأيه". على المرء التحلي بهذه العقلية الثابتة المثابرة حتى يحقق حلمه. إن السبيل المؤكد للفشل هو التوقف عن المحاولة. لا توجد عوائق لا يمكن التغلب عليها، ما عدا قلة المثابرة الموجودة داخلنا.

هناك أسطورة عن جندي تعرض لمحاكمة عسكرية أمام الإسكندر الأكبر. وحين شعر الجندي أن الحكم ظالم، طلب استئناف الحكم. أخبره الفاتح العظيم أنه لا يوجد من هو أعلى منه رتبة كي يستأنف الحكم أمامه. رد الجندي: "في هذه الحالة، أتقدم باستئنافي إلى الاسكندر الأكبر ضد الحكم الذي أصدره الإسكندر الأصغر".

هذه القصة مشكوك في الغالب في صحتها، إلا أنها تشير إلى حقيقة علينا مواجهتها. ففي داخل كل واحد منا هناك ذات دنيا وذات عليا تتصارعان من

أجل السيطرة. الذات الدنيا تقود إلى الهزيمة، بينما الذات العليا تقود إلى النصر. إليك ما أعني:

تقول ذاتنا الدنيا: "لا يؤمن الناس
بك بالقدر الكافي. لن تنجح قط في مسعاك"

تقول الذات العليا: إيماني بنفسي كافٍ،
يمكنني النجاح في مسعاي"

إن السبيل المؤكد للفشل هو التوقف عن المحاولة.

تشير تاوني أوديل، مؤلفة كتاب Back Roads، الذي اختير ليكون ضمن اختيارات نادي كتب أوبرا، إلى ذاتها العليا حين تقول: "إياك أن تتخلى عن حلمك.... فالمثابرة هي أهم شيء. إذا لم تكن تملك الرغبة والإيمان بذاتك لتواصل المحاولة بعد أن يقول لك الآخرون بأن تستسلم، فلن يمكنك تحقيق النجاح قط".[١٢]

تقول الذات الدنيا: "سيستغرق المرء
وقتاً طويلاً لتحقيق الحلم".

تقول الذات العليا:
"الأحلام تتحقق يوماً بعد الآخر"

تبين يوميات كريستوفر كولومبس كيف أنه غذى ذاته العليا وكبح جماح ذاته الدنيا بينما كان يمر عبر العواصف العاتية، ويتعامل مع سفنه المعطوبة، وواجه الحرمان من رتبته، وخاف العصيان. فيوماً بعد الآخر كانت يومياته تقول شيئاً على غرار: "هذا اليوم واصلنا الإبحار"

تقول الذات الدنيا: "لقد فاض الكيل!
لقد تلقيت ما يكفي من الهزائم"

تقول الذات العليا: "لقد قطعت طريقاً
طويلاً بالفعل لكي أستسلم الآن"

لا بد أن الكاتب إتش إي جينسين كان يستمع إلى ذاته العليا حين قال: "ربما يكون الرابح قد تم استبعاده مرات عدة، لكنه لم يستمع للحكم".

تقول الذات الدنيا: "أنت لا تملك
القوة كي تتمسك بحلمك"

تقول الذات العليا: "واصل المثابرة قليلاً،
فإن أحلك اللحظات هي تلك التي تسبق طلوع الفجر"

أطاعت الروائية هاربيت بيتشر ستو ذاتها العليا وقالت: "حين تكون في موقف صعب وتسير الأمور على غير ما تشتهي، إلى أن يبدو وكأنك عاجز عن المواصلة للحظة إضافية، إياك أن تفقد الأمل وقتها، حيث إن هذا هو المكان والوقت الذي سيعود فيه المد".

> ***"ربما يكون الرابح قد تم استبعاده مرات عدة،***
> ***لكنه لم يستمع للحكم".***
> ***- إتش إي جينسين***

لذا، حين تسوء الأمور، حين تبدو العقبات كبيرة، حين تكون الصعاب كثيرة، حين يبدو حلمك محالاً، فإن مهمتك هي أن تواصل العمل وحسب.

ولو توقفت، فلن يكون هذا راجعاً إلى ما يحدث حولك، بل سيكون بسبب ما يحدث بداخلك. إن النجاح أقرب إليك مما كنت تتصور، فقط واصل المضي قدماً.

٢. للاقتراب من حلمك... حسن مفرداتك

في أوائل سبعينيات القرن العشرين حين كنت أحاول العمل خلال بعض قضايا القيادة الصعبة، كانت الأشهر تمر علي، ومع ذلك كنت لا أزال دون إجابة. شعرت بالرغبة في الاستسلام. بيد أن الاستسلام لم يكن جزءاً من طبيعتي، فأنا أكره الخسارة للغاية. ذات يوم قمت مدفوعاً بيأسي بفتح القاموس ونظرت معاني كلمة "يستسلم". قرأت التعريف لعدة دقائق متدبراً هذا الخيار. لكني لم أستطع القيام به وحسب. لذا قمت في حركة رمزية بإخراج المقص وقطعت الكلمة من قاموسي، ومن قاموس مفرداتي. وقررت أن أفعل أياً مما ينبغي علي فعله لتحقيق النجاح. لم يسفر هذا الحل عن إخفاء مشكلاتي من تلقاء ذاتها، بيد أنه قوى من عزيمتي.

إذا أردت أن تحقق حلمك، فعليك بالانتباه لما تقول. يدرك الروائي الفرنسي إيميل دي جيراردين قوة الكلمات: "إن للكلمات قوة عظيمة. فالكلمات المنتقاة بصورة جيدة قد توقف الجيوش، وتغير الهزيمة إلى انتصار، وتنقذ إمبراطوريات". إن للكلمات التي تستخدمها قوة قد تقربك أو تبعدك عن حلمك. ألقِ نظرة على الفارق بين العبارات التالية:

لا أستطيع	**أستطيع**
لم نفعل مثل هذا الأمر من قبل.	لدينا الفرصة لنكون أول من يقوم به.
ليس لدينا الموارد اللازمة.	الحاجة أم الاختراع.
لا يوجد وقت كافٍ.	سنغير من طريقة عملنا.

لقد حاولنا هذا بالفعل.
إنه مضيعة للوقت.
لا نملك الخبرات اللازمة.
لن يوافق موردونا على هذا الأمر.
ليس لدينا المال الكافي.
ليس لدينا العمالة الكافية.
ليس لدينا المعدات اللازمة.
لن يتحسن هذا الأمر مطلقاً.
لندع شخصاً آخر يتولى هذا الأمر.
إنه تغيير جذري للغاية.
لن يشتري عملاؤنا المنتج.
ليست تلك مهمتي.
لا أستطيع!

لقد تعلمنا من خبراتنا.
لنفكر في الاحتمالات.
لنتواصل مع من يملكون الخبرات.
لنريهم الفرص التي يقدمها هذا الأمر.
ربما نستطيع التوفير بصورة ما.
إننا فريق صغير ومرن.
ربما نستطيع استئجار ما نحتاج من معدات.
سنحاول مرة أخرى.
أنا مستعد لتعلم شيء جديد.
لننتهز الفرصة.
سيحبونه حين يفهمونه.
سيسعدني أن أتحمل المسئولية.
أجل، أستطيع!

إذا سمعت نفسك تقول إنك عاجز عن فعل شيء ما، فستكون عاجزاً بالفعل عن عمله، حتى إذا كنت تملك الموهبة والوقت والموارد والاستراتيجية والأشخاص الذين يمكنونك من عمله. فقط من يقولون إنهم يستطيعون هم من ينجزون. إن قولك إنك تؤمن بنفسك ليس ضماناً للنجاح، لكن قولك إنك لا تؤمن بنفسك هو الضمان المؤكد للفشل.

إن قولك إنك تؤمن بنفسك ليس ضماناً للنجاح،
لكن قولك إنك لا تؤمن بنفسك هو الضمان المؤكد للفشل.

أحب فكر بيل بوينج، مؤسس شركة بوينج للطيران في عام ١٩١٦. فعلى لوحة معلقة بالمقر السابق للشركة توجد مقولة له مفادها: "يجب على كل

شخص ألا يرفض أي فكرة جديدة فقط بداعي أنه 'لا يمكن تنفيذها' فوظيفتنا أن نواصل العمل على البحث والتجريب، وأن نطور معاملنا على الإنتاج بأقصى صورة عملية، وألا ندع أي تحسينات جديدة في مجال الطيران أو معدات الطيران تمر بنا دون ملاحظة". هذا التوجه هو الذي أبقى حلم وشركة بوينج على قيد الحياة لما يربو على تسعين عاماً.

٣. للاقتراب من حلمك... اعرف أن الانتظار حتى تكون كل الظروف مناسبة هو خطأ في حد ذاته

يقول الكوميديان جوناثان وينترز: "إذا لم تأتك السفينة حيث أنت، فاسبح في اتجاهها لتلاقيها". كثير من الناس يقفون على المرفأ ينتظرون. فهم يريدون أن تأتي السفينة إلى موضعها، وأن يتم وضع سلم السفينة بصورة سليمة، وأن يكون الجو مناسباً، وأن يتلقوا دعوة مكتوبة قبل أن يكونوا مستعدين لأخذ خطوة للأمام! لكن هذا لن يحدث مطلقاً! لماذا؟ لأن الأحلام لا تأتينا حيث نحن، بل علينا أن نتقدم نحن تجاهها.

> ***"إذا لم تأتك السفينة حيث أنت، فاسبح في اتجاهها لتلاقيها".***
> **- جوناثان وينترز**

يقول جاك كانفيلد في كتابه الرائع "مبادئ النجاح" (من منشورات مكتبة جرير):

لقد حان وقت التوقف عن انتظار

الظروف المثالية

الإلهام

الإذن
التوكيد
شخص ما أن يتغير
قدوم الشخص المناسب
مغادرة الأولاد للمنزل
توفر ظروف أكثر ملاءمة
تولي الإدارة الجديدة المسئولية
غياب المخاطر
شخص ما أن يكتشفك
تلقي تعليمات واضحة
المزيد من الثقة بالنفس
أن يذهب الألم من تلقاء ذاته[١٢]

بعبارة أخرى، لن تكون الظروف مثالية من أجلك أبداً كي تسعى وراء حلمك. في الحقيقة، قد لا تبدو الظروف مواتية. لكن تقدم على أي حال. التزم بالعمل على تحقيق حلمك.

٤. للاقتراب من حلمك... غير تفكيرك

إذا قارنت تفكير الأشخاص الذين يستسلمون بسهولة بتفكير هؤلاء الذين يثابرون ويواصلون العمل نحو أحلامهم، فهل تعرف ما هو الفارق الأساسي بين الاثنين؟ صدق أو لا تصدق، فالناجحون لا يقضون أغلب أوقاتهم وهم يفكرون فيما يجب أن يتم فعله. بدلاً من ذلك هم يقضون ضعف هذا الوقت مفكرين فيما حققوه بالفعل وكيف أنهم قادرون على تحقيق ما ينوون تحقيقه.

يعجبني تعبير مدرب كرة السلة المتقاعد لفريق جامعة كاليفورنيا جون وودين عن هذه الفكرة حين قال: "إن الأمور تسير على أفضل حال لهؤلاء الذين يحققون أقصى استفادة من الظروف الحالية". فالناجحون أشخاص

إيجابيون. وهم يؤمنون بقدرتهم على إنجاز الأشياء. وفي الغالب الأعم، هم يستمتعون بما يفعلون. وهذه الأمور مهمة، لأن الطريق نحو الحلم طريق غير معبد، قاسٍ، مليء بالنهايات المسدودة. فقط من يفكرون على النحو السليم ينجحون.

> ***"إن الأمور تسير على أفضل حال لهؤلاء الذين يحققون أقصى استفادة من الظروف الحالية".***
>
> **- جون وودين**

إن الفجوة العظمى بين الناجحين وغير الناجحين هي فجوة التفكير. فالناجحون يفكرون بصورة مختلفة عن غير الناجحين، خاصة فيما يتعلق بموضوع الفشل. فهم يرون الفشل كجزء أساسي من النجاح، ومن ثم يتغلبون عليه. يقول جوناس سولك، الفيزيائي والباحث والعالم ومكتشف لقاح شلل الأطفال:

> حين أنظر إلى خبرة المجربين، فإن كل شيء تفعله، بصورة ما، هو ناجح. فهو يخبرك بما لا يجب عليك عمله. وفي أحيان كثيرة أدخل إلى المعمل ويقول الناس إن شيئاً ما لم ينجح. فأقول: "عظيم، لقد حققنا اكتشافاً عظيماً!" فلو ظننت أن أمراً ما سينجح لكنه لم ينجح، فهذا سيفيدك بنفس المقدار لو كان قد نجح. إن توجهي ليس التركيز على السقطات، بل على ما تقدمه من تحديات، وكذلك "ما الذي تخبرني به الطبيعة؟"[١٤]

إن المثابرة تأتي من التفكير السليم. وهي السمة المميزة للناجحين. فهم يواصلون المحاولة، والتعلم، والتقدم. إنهم يربحون المعركة في عقولهم، ومن ثم ينسحب هذا النجاح على ما يريدون. وهم يظهرون نفس التوجه الذي

يظهره المخترع توماس إديسون حين قال: "حين أقرر بشكل تام أن النتيجة تستحق الحصول عليها، أبادر بالتحرك صوبها وأبذل محاولة تلو الأخرى إلى أن تتحقق". إذا أردت السعي وراء حلمك، فأنت بحاجة للتحلي بتوجه مماثل.

٥. للاقتراب من حلمك... اعلم أن الموارد الخاصة بحلمك تتوقف حين تتوقف أنت

هناك علاقة قوية بين تحركنا صوب أحلامنا والموارد التي نحتاج لتوافرها معنا. في أحيان كثيرة نريد أن نرى تلك الموارد أو نملكها في أيدينا قبل الشروع في المضي قدماً. لكن حين نفكر على هذا النحو فلن تتوافر لنا الموارد ولن نتحرك قيد أنملة. بدلاً من ذلك علينا أن نكون مثل ذلك الحلزون في تلك القصة الطريفة الذي بدأ في تسلق شجرة التفاح ذات يوم بارد من أيام فبراير. وبينما كان يتقدم ببطء أخرجت دودة رأسها من شق بالشجرة وقالت له: "أنت تهدر طاقتك. فلن تجد تفاحة واحدة هناك".

رد عليها الحلزون وهو يبتسم: "كلا، لكن حين أصل إلى الأعلى سيكون هناك الكثير من التفاح!"[١٥] بالطبع هي قصة مبتذلة، لكن ما تحمله من معنى حقيقي. فمن خلال التحرك قدماً فقط سنحصل على ما نحتاجه لتحقيق النجاح.

في عام ١٩٩٥، قمت مع أخي لاري بتأسيس إيكويب، وهي مؤسسة غير هادفة للربح قامت بتدريب أكثر من مليوني قائد على مستوى العالم. ذات مرة حين كنا نحتفل بالعيد العاشر لتأسيس المؤسسة في بيبل بيتش، حظيت بالفرصة للتحدث إلى ثلاثمائة من المتبرعين لإيكويب. وحين نظرت في وجوه الرجال والنساء الذين التزموا نحو حلم تدريب القادة على مستوى العالم، أدركت أنني لم أكن أعرف سوى خمسة وعشرين في المائة منهم فقط حين ولدت إيكويب. وأكثر من ٩٠ في المائة من هؤلاء الناس، والمبالغ التي وفروها لنا، جاءت بعد

أن بدأنا العمل بالفعل. إننا لم نطلق إيكويب لأننا نملك بالفعل الموارد اللازمة لذلك، بل قمنا بإطلاق إيكويب لأننا كنا في حاجة لتلك الموارد.

> ***"الجهد وحده يأتي بعائده بعد أن يرفض المرء أن يستسلم".***
> **- دابليو كليمنت ستون**

هذه هي الطريقة التي كانت الأمور تسير بها دوماً. فالرؤية لا تأتي بعد الموارد، بل العكس هو الصحيح. فنحن نملك الحلم أولاً، ثم نمضي قدماً. وبعدها، وفقط بعدها، تبدأ الموارد في التدفق. وكما قال رجل الأعمال والمؤلف دابليو كليمنت ستون: "الجهد وحده يأتي بعائده بعد أن يرفض المرء أن يستسلم".

٦. للاقتراب من حلمك... تدرب على قاعدة الخمسة

ملايين الناس، بمن فيهم أنا، وجدوا تحفيزاً كبيراً في القصص الواردة في كتاب مارك فيكتور هانسين وجاك كانفيلد "شوربة دجاج للروح". أظن أن أغلب الناس يعتقدون أن الناشرين كانوا يتوافدون على المؤلفين كي ينشروا كتابهما. لكن هذا غير صحيح. فقد عانى المؤلفان الكثير لنشر كتابهما، حيث وجدا صعوبة كبيرة في إقناع أي ناشر بنشر كتابهما الأول. ثم حين طُبع الكتاب، وجدا معاناة كبيرة في حمل الناس على شرائه. لقد أجريا الكثير من الأبحاث وتحدثا مع العديد من المؤلفين الناجحين. لكن ما ساعدهما في النهاية على قلب الأمور كان تلك النصيحة التي تلقياها من معلم يدعى سكولاستيكو، والذي قال لهما: "لو ذهبتما كل يوم إلى شجرة ضخمة للغاية ثم ضربتماها

خمس ضربات ببلطة حادة، ففي النهاية لا بد أن تسقط الشجرة، مهما كان حجمها".

من تلك النصيحة طور المؤلفان ما أسمياه "قاعدة الخمسة". ففي كل يوم كانا يفعلان خمسة أشياء محددة تقربهما من حلمهما الخاص ببيع الكتب. وقد كتبا يقولان:

> كان هدفنا المتمثل في وضع كتاب "شوربة دجاج للروح" (من منشورات مكتبة جرير) على رأس قائمة الكتب الأفضل مبيعاً وفق قائمة نيويورك تايمز يعني إجراء خمس مقابلات على الراديو أو إرسال خمس نسخ مراجعة للمحررين الذين قد يراجعون الكتاب أو الاتصال بخمس من شركات التسويق والطلب منهم أن يشتروا الكتاب ليكون ضمن أدواتهم التحفيزية لرجال المبيعات التابعين لهم أو عمل جلسات تدريبية لخمسة أشخاص على الأقل وبيع الكتاب في مؤخرة القاعة. في أحد الأيام كنا نرسل خمس نسخ من الكتاب للأشخاص الواردة أسماؤهم على قائمة عناوين المشاهير، أشخاص مثل هاريسون فورد وباربرا سترايسند وبول مكارتني وستيفن سبيلبرج وسيدني بواتيه. ونتيجة لهذا النشاط وحده انتهى بي الحال بمقابلة سيدني بواتيه، بناءً على طلبه، وعلمنا لاحقاً أن منتج البرنامج التليفزيوني Touched by an Angel قد طلب من العاملين به قراءة كتابنا حتى يضعهم في "الإطار العقلي السليم" ذات يوم أرسلنا نسخاً من الكتاب لجميع المحلفين في قضية أو جي سيمبسون. بعدها بأسبوع تلقينا خطاباً لطيفاً من القاضي لانس إيتو يشكرنا فيه على التفكير في المحلفين، الذين كانوا معزولين ولم يكن مسموحاً لهم بمشاهدة التلفاز أو قراءة الصحف. في اليوم التالي شاهد الصحفيون أربعة من المحلفين وهم يقرءون الكتاب، وهو ما أدى إلى ترويج الكتاب بشكل كبير.

أجرينا اتصالات هاتفية بأشخاص يمكنهم كتابة نقد عن الكتاب، كما أصدرنا بيانات صحفية، واتصلنا بالبرامج الحوارية (بعضها في الثالثة صباحاً)، ومنحنا نسخاً مجانية في كل حواراتنا، كما أرسلناها لرجال الدين كي يستعينوا بها في مواعظهم الروحية، كما قمنا بعمل حفلات توقيع للكتاب في كل دور بيع الكتب التي كانت ترغب في ذلك، كما طلبنا من الشركات أن تشتري منا طلبيات كبيرة من أجل موظفيها، كما وضعنا الكتاب في المتاجر الموجودة في القواعد العسكرية، وطلبنا من رفاقنا المتحدثين أن يروجوا للكتاب في خطبهم، وطلبنا من الشركات المقيمة للندوات أن تضعه في كتالوجاتها، واشترينا دليلاً للكتالوجات وطلبنا من كل الكتالوجات المناسبة أن تحمل اسم كتابنا فيها، كما زرنا محال الهدايا والبطاقات وطلبنا منها عرض الكتاب، بل فعلنا هذا حتى مع محطات الوقود والمخابز والمطاعم. لقد بذلنا جهداً كبيراً، خمسة أشياء على الأقل يومياً، كل يوم، ويوماً تلو الآخر، على مدار عامين.[١٦]

هل كان استخدام قاعدة الخمسة مثمراً؟ فلتحكم بنفسك. إن اسم سلسلة "شوربة دجاج" موضوع على ١٧٠ عنواناً منشوراً بواحد وأربعين لغة مختلفة وبيع منها ١١٢ مليون نسخة.[١٧] إن كنت تتمتع بنفس المثابرة والصلابة والاستمرارية لتلك الفترة، أراهنك أنك ستتقدم نحو تحقيق حلمك أنت أيضاً.

٧. للاقتراب من حلمك... تذكر أنك حين تظن أنك انتهيت من جميع الاحتمالات، فإن هذا لم يحدث حقاً

منذ سنوات، كانت تعمل معي مساعدة تنفيذية تدعى باربرا بروماجين. ومثل مساعدتي الحالية، ليندا إيجرز، كانت باربرا ممتازة. سأظل مديناً لها على الدوام للخدمات التي قدمتها لي خلال تلك السنوات. لكني أذكر بوضوح

نقطة تحول في أدائها في بداية علاقة العمل التي جمعتنا. وقد حدثت في اليوم الذي طورت فيه حساً قوياً بالمثابرة ميزها عن جميع من عملت معهم عبر السنين.

لم يكن قد مر على عمل باربرا معي عدة أسابيع حين طلبت منها أن تجد لي رقم هاتف شخص كنت أريد أن أحادثه. في غضون دقائق عادت باربرا لمكتبي وأخبرتني أنها لم تجد رقم الهاتف. كنا وقتها في أوائل الثمانينيات، قبل أن تجعل الإنترنت من هذا الأمر شيئاً يسيراً.

قلت لها وأنا أدرك أن طبيعة علاقة العمل بيننا ستتحدد وفق ما سيحدث عبر الدقائق القليلة التالية: "هذا غير مقبول يا باربرا، أحضري لي مجلد أرقام الهواتف الخاص بالمكتب وتعالي اجلسي بجواري".

قلبت عبر أرقام الهواتف المكتوبة في المجلد وأنا أبحث عن نقطة بداية. بعدها بدأت في عمل بعض الاتصالات. وتتبعت كل أثر ممكن، مدوناً الأسماء والأرقام في طريقي. لم تكن تلك مهمة سهلة، لكن في النهاية، بعد خمس وأربعين دقيقة، وجدت الرقم الذي كنت أريدها أن تجده لي. ثم ناولته لها وقلت: "باربرا، هناك دوماً سبيل للوصول إلى الإجابة. إنها وظيفتك أن تنهي المهمة. لنأمل ألا تدور بيننا محادثة كهذه ثانية". خمنوا ماذا حدث؟ لم تدر بيننا محادثة مماثلة ثانية. ربما لم أكن أحصل على الأشياء بنفس السرعة التي كنت أريدها، لكن باربرا لم تفشل بعدها قط.

إذا أردت أن تحقق حلمك، فليس بوسعك الفشل. حتى لو بدا لك أن كافة الطرق مسدودة، وشعرت أنك جربت كل سبيل، فاعلم أن هذا ليس صحيحاً. فهناك دوماً سبيل، خيارات أخرى، فرص أخرى. وحتى إذا لم تكن تراها الآن، فإنها موجودة. فلا تستسلم.

يقول بطل العالم السابق في الوزن الثقيل جاك ديمبسي: "البطل هو الشخص الذي ينهض على قدميه حتى وهو عاجز عن ذلك". إنني مؤمن أن من يحققون أحلامهم يواصلون العمل حتى حين يشعرون أنهم غير قادرين. إنهم يتمتعون بالمثابرة والعناد. ونتيجة ذلك فهم يقتربون من أحلامهم يوماً

بعد الآخر. في بعض الأيام قد يتقدمون مجرد بضع بوصات، لكنهم يتقدمون على أي حال.

> *"البطل هو الشخص الذي ينهض على قدميه حتى وهو عاجز عن ذلك".*
> **- جاك ديمبسي**

الحلم ليس مجرد رؤية تلزمك باتباعها في المستقبل، بل هو كذلك أداة قياس لكل يوم ومحفز لكل جهد. إن كنت قد اخترت حلمك بحكمة، فعليك أن تسعى وراءه دون كلل.

هل يمكنك الإجابة بنعم عن سؤال المثابرة: هل أقترب من حلمي؟

إذا لم تكن تقترب من حلمك، فربما أنت لا تتمتع بالمثابرة الكافية كي تسعى وراء حلمك. إن مفتاح تنمية المثابرة بداخلك هو التغير، وليس العمل بجهد أكبر على نفس الأشياء. فكر أياً من الأشياء التالية المذكورة في هذا الفصل تحتاج للتركيز عليها: مكتبة الرمحي أحمد

غير *تفكيرك*. هل أنت مقتنع بأنك غير قادر على النجاح؟ هل تصف نفسك أو ما تفعله بكلمات سلبية؟ هل أنت خائف من البدء لأن الظروف غير مواتية؟ هل تتوقف عن محاولة التقدم حين لا تملك الموارد التي تحتاجها؟ إن كان هذا هو الحال، فأنت بحاجة لتغيير عقليتك. ما الذي يمكنك عمله اليوم بصورة مختلفة حتى تكسر دائرة التفكير السلبي؟

غير *منظورك*. هل تتمتع بعقلية تركز على المدى القصير عند التفكير في حلمك؟ هل تتوقع تحقيق النجاح في غضون أيام أو أسابيع أو أشهر؟ تذكر أنه كلما كبر الحلم، احتاج وقتاً أطول لتحقيقه. أعد التفكير في توقعاتك. ضع جدول عمل أكثر عقلانية لتحقيق حلمك.

غير *عادات عملك*. تبنَّ قاعدة الخمسة. ما الأشياء الخمسة التي يمكنك عملها اليوم وتقربك من حلمك، بغض النظر عن قدر التقدم الضئيل؟ لا تنسَ أن ما قاله المؤلف والناشر روبرت كولبير صحيح: "النجاح هو مجموع كل الجهود، المتكررة يوماً تلو الآخر".

الفصل ٩

سؤال الإشباع: هل العمل وصولاً إلى حلمي يجلب لي الرضا؟

إذا تقدم شخص ما بثقة نحو حلمه، وسعى لأن يحيا الحياة التي تخيلها، فسوف يجد نجاحاً غير متوقع في الأوقات العادية.

- هنري ديفيد ثوريو[1]

إذا كنت شغوفاً بحلمك، فعلى الأرجح تمتلك الطاقة والدوافع اللازمة لحثك على التقدم والقيام بخطوات للسعي نحوه. إذا كنت قد أجبت عن سؤال التكلفة بالإيجاب، فأنت مستعد للقيام بتضحيات لترى حلمك يتحقق. إذا كنت تمتلك الصلابة، فمن المرجح أنك لن تتنازل عن حلمك إذا أصبح الطريق إليه وعراً. هل هذه السمات كافية لتنقلك عبر هذا الطريق؟ ربما. لكن هناك سؤال آخر يجب أن يتم توجيهه لك، سؤال يتحدث عما إذا كان الحلم الذي تسعى إليه يستحق كل المجهود والوقت والاهتمام الذي توليه له أم لا. يجب أن تجيب عن سؤال الإشباع: هل العمل وصولاً إلى حلمي يجلب لي الرضا؟

قد تتساءل قائلاً: "هل يهم هذا حقاً؟ ما الفارق طالما أني أحقق حلمي دون انتهاك قيمي؟".

إن تحقيق الحلم يتعلق بأكثر من مجرد ما تحققه.
إنه يتعلق بالشخص الذي تصبح عليه خلال هذه العملية!

أعتقد أن ذلك يصنع الفارق بأكمله لأن تحقيق الحلم يتعلق بأكثر من مجرد ما تحققه. إنه يتعلق بالشخص الذي تصبح عليه خلال هذه العملية! إن الحلم العظيم ليس هو نهاية المطاف. إنه المحفز لرحلة عظيمة. إذا كانت هذه الرحلة صحيحة ويمكنك أن تجيب بنعم عن سؤال الإشباع، فلن أصل لحد قول إن الوصول للحلم لا يهم، لكن سوف أقول إنه إذا لم تصل بالفعل إلى حلمك، فستظل الرحلة تستحق خوضها. لماذا؟ لأن الرحلة نفسها باعثة على الرضا.

الإشباع أم الإحباط؟

هناك دائماً فجوة كبيرة بين ميلاد الحلم وتحقيقه. ويتمثل السؤال الذي يجب أن تطرحه فيما إذا كانت هذه الفجوة فجوة إشباع أم فجوة إحباط. إذا كانت فجوة إحباط، فسوف تكون تعيساً معظم الأيام فيها. وفي كل يوم تكون فيه محبطاً بدلاً من راضٍ، سوف تقلل من احتمالات قدرتك على الاستمرار في التقدم نحو حلمك.

أطلق سيث جودين المؤلف وخبير التسويق على هذه الفجوة الموجودة عندما تخطط للقيام بشيء ما وعندما تبدأ فعلياً في رؤية نتائج مهمة "المنخفض"، وقد كتب كتاباً حولها. كتب قائلاً إن كل شخص يجب أن يحاول أن يكون الأفضل في العالم فيما يقوم به. لقد كان يؤمن أن هذه هي الطريقة الوحيدة للنجاح. (فهو يقول إن أي شيء نفعله لا يمتلك احتمالية أن يؤدي إلى مثل هذه الارتفاعات فهو طريق مسدود -نهاية مغلقة- ويجب أن نتخلى عنه). لكن

لكي نصبح الأفضل، يجب أن نعبر المنخفض، الذي يشبه: "وادياً ينتهي بجبل منحدر طويل. إن هذا الجبل المجازي هو ما يجب على الشخص تسلقه إذا ما أراد أن يكون عظيماً في شيء ما".

يقول جودين: "إن كل نجاحاتنا متشابهة. وكذلك كل حالات فشلنا. فنحن ننجح عندما نقوم بعمل شيء استثنائي. ونفشل عندما نستسلم مبكراً جداً. ننجح عندما نكون الأفضل في العالم فيما نفعله. ونفشل عندما يتم تشتيتنا بمهام لا نمتلك الشجاعة للتخلي عنها".[1] كما يقول جودين، كلما كان المنخفض أكبر، كانت احتمالية المكافأة أكبر لأن المنخفض يتخلص من الآخرين الذين قد يحاولون سلوك نفس الطريق. يمكن أن أقول إن المنخفض يمثل كلاً من المحنة التي يجب أن يواجهها الشخص ومنحنى التعلم الذي يجب أن يتغلب عليه الشخص لتحقيق النتائج المرغوبة. للوصول إلى أحلامنا، علينا أن نتجاوز الفجوة بين التصور والتحقيق. هذا يعني التغلب على العقبات، والتعامل مع منحنيات التعلم الصعبة، والقيام بالعمل القبيح الصعب. إذا لم يكن لدينا حس قوي بالإشباع يجلب لنا الرضا على طول الطريق، فسوف نقع في المشاكل.

من وول ستريت إلى الطرق الخلفية في أفريقيا

دائماً ما تأسر انتباهي قراءة أن شخصاً ما ترك حياة مهنية ناجحة ليحقق حلمه. رأيت مؤخراً لمحات في مجلتي Fortune و Forbes لشخصية تتوافق مع هذا الوصف. كانت تدعى جاكلين نوفوجراز، وقد تركت حياة مهنية ناجحة مربحة للغاية في وول ستريت لتسعى وراء شيء آخر تجده أكثر إشباعاً.

كان لدى نوفوجراز استعداد في العمل. ولأنها أكبر إخوانها السبعة، فقد كانت تعمل أثناء دراستها بالكلية ثم عملت في وظيفة في الصيرفة الدولية في

بنك تشايس مانهاتن. أخمن أنك يمكن أن تقول إن العمل والماليات تسري في دماء عائلتها. اتخذ ثلاثة من إخوانها نفس مسارها ويتمتعون الآن بحياة مهنية رفيعة المستوى في المجال المالي. أحد إخوانها يدعى مايك، وهو رئيس شركة فورترس إنفستمنت جروب، وقد كان في قائمة Forbes لأغنى مليونيرات العالم في عام ٢٠٠٧. [٢]

قالت جاكلين نوفوجراز إن هنري فورد أحد أبطالها في العمل لأنه "رأى الصلة بين العمل والمستهلكين؛ أدرك أن عامليه هم أيضاً سوقه المستهدفة، وأوجد وظائف ترفع الأجور وصنع منتجات يمكن أن يتحمل العمال تكلفتها". [٣]

لكن بالإضافة إلى امتلاكها رأساً للعمل، كانت نوفوجراز تمتلك قلباً للناس فقد كانت تعتريها دائماً رغبة جامحة لمساعدة الأشخاص الأقل حظاً. وأشارت إلى أن القائد الهندي مهاتما غاندي كان أحد أبطالها أيضاً لأنه "أدرك أهمية المساواة بين البشر وكرامتهم". وأعجبت أيضاً بما أطلقت عليه "ذكاءه كمسوّق وشخص متواصل. فمن خلال الرمزية والكلمات، كان قادراً على تحريك قارة ومن ثم العالم". [٤]

لمدة ثلاث سنوات سافرت نوفوجراز حول العالم لصالح بنك تشايس مانهاتن. زارت في هذا الوقت أربعين دولة. لكن بينما كانت في البرازيل، كانت الدولة تعاني من كارثة الديون الخاصة بها، وقد أثر فيها ذلك كثيراً. قالت: "كنت أرى كثيراً من الأشخاص الغارقين في الفقر وليس لديهم أي وسيلة للائتمان البنكي، بينما كنا نُسقط ملايين الدولارات من القروض عن الأثرياء. كان هناك أمر ما خاطئ في هذه الصورة". [٥] استقالت من وظيفتها واتخذت طريقاً آخر. أرادت أن تساعد أفق الفقراء في أنحاء العالم.

تتذكر نوفوجراز الوصول إلى ساحل العاج كامرأة شابة تبحث عن المثالية: "كنت قد تركت للتو والستريت، وقمت بتصفيف شعري لأبدو مثل مارجريت

ميد، تاركة خلفي تقريباً كل شيء أملكه، ووصلت حاملة معي كل الضروريات -بعض الشعر، وقليل من الملابس، وجيتار بالطبع- لأني كنت ذاهبة لأنقذ العالم، وفكرت أن أبدأ من القارة الإفريقية".[٦] لا حاجة لأن أقول إنها كانت ساذجة قليلاً. لكنها انخرطت في شيء جمع حبها لمساعدة الناس والعمل: المشروعات التي تتطلب تمويلاً متناهي الصغر. سمعت عن مخبز تديره مجموعة من النساء في كنجالي، رواندا. عندما ذهبت للتقصي حوله، وجدت بدلاً من ذلك مجموعة من الأمهات غير المتزوجات الذين كانت تدعمهن إحدى دور العبادة وكن مشغولات للغاية في المخبز الذي كان يخسر المال. قررت أن تساعدهن على تحويله إلى تجارة نشطة، ومع الوقت، فعلت هذا حقاً. انتقلت النسوة من تلقي ٥٠ سنتاً في اليوم كصدقة إلى كسب ثلاثة أضعاف متوسط دخل الفرد اليومي كأجور.

عندما كانت تعمل في والستريت، كانت نوفوجراز تقول إنها رأت "قوة رأس المال تصنع الأعمال وقوة الأعمال تصنع التغيير".[٧] بمجرد أن اكتسبت المزيد من الخبرة، أصبحت رؤيتها أوضح. أرادت أن تجمع القوة واستمرارية الأعمال مع مؤسسة خيرية ترغب في مساعدة أفقر الفقراء. لقد ذهبت إلى جامعة ستانفورد وحصلت على ماجيستير إدارة الأعمال. ثم في عام ٢٠٠١، أنشأت مؤسسة Acumen Fund. وفقاً لموقعها الإلكتروني،

> إن مؤسسة Acumen Fund صندوق استثماري عالمي غير ربحي يستخدم حلول تنظيم المشاريع في حل مشاكل الفقر في العالم. ونسعى لإثبات أن كميات صغيرة من رأس المال الخيرية، جنباً إلى جنب مع كميات كبيرة من الفطنة، يمكن أن تبني مؤسسات مزدهرة تخدم أعداداً كبيرة من الفقراء. تركز استثماراتنا على تقديم السلع والخدمات الحيوية -مثل الصحة والمياه والإسكان والطاقة- بأسعار معقولة من خلال حلول مبتكرة توجهها السوق.[8]

رأت نوفوجراز أن المؤسسات الخيرية بمفردها لم تحل مشكلة الفقراء لأنها لم تقدم حلولاً طويلة المدى. لم تساعد الأعمال بمفردها الفقراء لأنها بحثت عن الربح السريع في الاستثمارات ولم تتوجه نحو الفقراء. تقول نوفوجراز: "يمكن للحلول المعتمدة على السوق التي تدعم الأعمال الدائمة مع إمكانية النمو عندما تنفد الأموال الخيرية أن تمكن الناس الذين يعيشون في فقر من حل مشاكلهم الخاصة على المدى الطويل. إن هدفنا هو تغيير كيفية رؤية العالم للفقراء؛ ليس كمتلقين سلبيين للتبرعات الخيرية، لكن كأفراد لديهم إمكانية التحكم في مصائرهم" [٩]

تساعد العديد من المؤسسات الخيرية الناس في البلدان النامية عن طريق تمويل المشروعات الصغيرة حيث، على سبيل المثال، تقرض النساء ١٥٠ دولاراً لشراء آلات للخياطة. تتبع مؤسستنا منهجاً مختلفاً. إنها تستثمر من ٦٠٠,٠٠٠ إلى مليون دولار في الأعمال التي تقدم المنتجات والخدمات إلى الفقراء في دول مثل مصر، والهند، وكينيا، وباكستان، وتنزانيا بينما تخلق فرص عمل في هذه الدول في الوقت نفسه. حتى الآن، قد أقامت مؤسستنا استثمارات بقيمة ٢٧ مليون دولار في ثماني عشرة شركة في آسيا وأفريقيا. لقد أسهمت الاستثمارات في الأعمال بشكل مختلف كما في الخدمات الطبية في ممباي، والمعالجة الكيميائية لشبكات الفرش في تنزانيا للوقاية من الإصابة بالملاريا، والإسكان منخفض التكلفة في باكستان، وأنظمة الري بالتنقيط لصغار المزارعين في الهند.

عندما بدأت نوفوجراز العمل في أفريقيا، اعتقدت أنها سوف تغير العالم بسرعة. والآن بعد عشرين عاماً من الخبرة، لم تعد بهذه السذاجة، لكنها ظلت شغوفة بما تقوم به. من الواضح أن العمل مشبع لها. كما تقول "حتى لو كانت هذه هي مجرد البداية، فإن إثارة التغيير الحقيقي المتدرج هي الأمر الاستثنائي بالفعل. ولذا لا يمكننا أن نتعامل مع مائة ومائتين. نحتاج أن نعمل

على تغيير حياة ملايين الناس. وأعتقد أننا قادرون على فعل هذا؛ كعالم واحد".[١٠]

إيجاد الإشباع في الفجوة

إذا أردت أن يكون سعيك وراء حلمك مستمراً، يجب أن يجلب لك الإشباع. يجب أن تكون قادراً على إجابة سؤال الإشباع بنعم، تماماً كما فعلت جاكلين نوفوجراز. كيف يمكن للفرد أن يفعل هذا؟ عن طريق تعلم الأشياء التي يعرفها الأشخاص الآخرون الذين حققوا الإشباع بينما يعيشون في الفجوة بين ولادة الحلم وجني ثماره النهائية. إليك بهذه الأشياء:

١. يفهم الذين حققوا الإشباع الفرق بين الحلم وتحقيقه

إذا كنت قد أجبت عن سؤال الواقعية بشكل إيجابي، يكون حلمك حينها قابلاً للتحقيق. رغم ذلك، لا تكون الصورة المثالية التي لديك في رأسك عن حلمك قابلة للتحقيق. من الضروري أن تفهم هذا إذا أردت أن تحقق الإشباع بينما تسعى نحو حلمك. إذا لم تدرك هذا، فسيكون مصيرك الإحباط.

استمعت مؤخراً لرسالة مسجلة على قرص مضغوط للمتحدث والمستشار دان سوليفان يصف فيها الفرق بين "المثل" و"الحقيقة". يصف المثاليات بأنها "بناء عقلي -أداة لعقلنا- تمكننا من التوصل إلى التمسك بالمستقبل. إن الوضع المثالي هو صورة نصنعها لأحداث ومواقف المستقبل المرغوبة التي تمكننا من التقدم. إن الوضع المثالي غير موجود بالفعل خارج عقولنا، وغير قابل للتحقيق".[١١]

لمَ لا تكون الصورة المثالية لحلمك قابلة للتحقيق؟ لأنها تعتمد على كون كل شيء مثالياً، وهذا أمر غير ممكن. فالحياة في أفضل الأوقات تكون فوضوية.

إنها مليئة بالمفاجآت؛ الجيدة منها والسيئة. إذا أردت أن تتحقق الصورة المثالية لحلمك لكي تحقق الإشباع، فلن تحقق الإشباع أبداً. سوف تكون محبطاً للأبد.

هذا لا يعني أنك يجب أن تتخلى عن رؤياك المثالية. إنها مهمة من أجل تحديد الأهداف، وإيجاد الدافعية الداخلية، والسعي نحو الكمال. رغم ذلك، تحتاج أيضاً أن تعدلها. بينما تتوقع الأحلام المثالية أن يتم تحقيقها على الفور، تجعلك الأحلام الواقعية تقدر الوقت الذي تستغرقه حتى يتم تحقيقها. بينما لا تتقبل الأحلام المثالية أي شيء أقل من الكمال، تترك لك الأحلام الواقعية بعض المساحة لتكون بشراً وغير كامل. بينما تعدك الأحلام المثالية من أجل الإحباط، تعدك الأحلام الواقعية للنجاح.

٢. يدرك الأشخاص الذين حققوا الإشباع أن حجم الحلم يحدد حجم الفجوة

كلما كان الحلم أكبر، كان من المحتمل أن يكون أكثر إشباعاً. رغم ذلك، كلما كان الحلم أكبر، كانت الفجوة بين ميلاده وتحقيقه أكبر. إذا كنت قد اخترت هدفاً كبيراً وعراً وجسوراً (هكذا أطلق عليه جيم كولينز)، فسوف تعيش فجوة كبيرة وعرة وجسورة. إذا كنت قد اخترت هدفاً هو أم كل الأهداف، يمكن إذاً أن تتوقع فجوة هي أم كل الفجوات. هذه هي حال الأمر. كلما كانت الطائرة أكبر، كان طريق السفر أطول؛ كلما كان الهدف أكبر، كانت الفجوة أعظم.

أوضح أندرو كارنيجي، أغنى رجل في أمريكا في أوائل القرن التاسع عشر، قائلاً: "إذا أردت أن تكون سعيداً، فضع هدفاً يسيطر على أفكارك، ويخرج طاقاتك، ويلهب آمالك". على الرغم من كون هذه نصيحة جيدة، يجب أن تضع في اعتبارك أنك أيضاً تعد نفسك لرحلة طويلة. وأن هذا النوع

من الرحلات قضى على الكثير من الناس. إذا أردت أن تقوم بهذه الرحلة، فستحتاج عزماً للاستمرار، وإبداعاً للتغلب على العقبات، وأشخاصاً آخرين يساعدونك في تحمل هذه المشاق.

"إذا أردت أن تكون سعيداً، فضع هدفاً يسيطر على أفكارك، ويخرج طاقاتك، ويلهب آمالك"
- أندرو كارنيجي

٣. يستمر الأشخاص الذين حققوا الإشباع في الحلم بينما يقومون بالرحلة

للمحافظة على بقاء أحلامنا ولكي نجد الإشباع في سعينا نحوها، يجب أن نسمح لأنفسنا بالاستمرار في الحلم. إن الحلم جزء ضروري من الوجود الإنساني حيث إنه يمتلك القدرة على جعلنا نستمر في الحياة. عندما كان المؤلف الفائز بجائزة نوبل جون شتاينبيك يعمل في East of Eden، كتب لمحرره يقول:

> سوف أعد خطط آدم لحياته كلها. إن حقيقة أنه لن يحقق حتى ولو واحدة منها ليس لها أي تأثير على الإطلاق. إن الخطط أشياء حقيقية وليست مجرد خبرة. الحياة الثرية تكون ثرية بخططها. إذا لم تتحقق هذه الخطط، فلا يزال يمكن تحقيقها. إذا تحققت، فقد تكون محبطة. لهذا السبب تصبح الرحلة المذكورة أفضل كلما زاد الوقت بين الرحلة والإعلان عنها. أؤمن أيضاً أنه إذا عرفت خطط الشخص، فأنت تعرف عنه أكثر مما يمكنك معرفته بأي طريقة أخرى. إن الخطط هي أحلام اليقظة وهي مقياس جوهري للشخص. لذا، إذا أسهبت كثيراً في وضع الخطط، فهذا بسبب أنني أحاول أن أرسم صورة

> للشخص كله. يا لها من حياة غريبة. البحث عن العظمة. هناك أشياء كثيرة غريبة في البشر. أعتقد أن أحد الأشياء التي تميزنا عن غيرنا من الحيوانات الأخرى يتمثل في أحلامنا وخططنا.[١٢]

أعتقد أن معظم الأشخاص المبدعين يفهمون بديهياً أهمية الحلم كعملية إلهام، ودافعية، وإشباع. قال جورج لوكاس، مخرج ومنتج أفلام حرب النجوم Star Wars، إن أحد الأشياء التي جعلته هو وزملاؤه يستمرون خلال الأوقات الصعبة كان هذا: "كنا دائماً نحلم بالكيفية التي سيكون عليها الأمر". إذا لم تكن شخصاً مبدعاً بطبيعتك، فعليك إذاً أن تتعلم كيف تستمر في الحلم. وإذا كنت تستطيع القيام بذلك مع تمتعك بحس الدعابة، فهذا لن يؤذي أحداً. أخبرني شخص ما أنه رأى طالباً يركب دراجة في الحرم الجامعي. وكانت هناك رسالة على قميص الطالب مفادها: "سوف أصبح طبيباً". وكانت هناك أيضاً رسالة على دراجته مكتوب فيها: "سوف أصبح سيارة مرسيدس". هذا شخص قد تعلم الاستمرار في الحلم.

٤. يقدر الأشخاص الذين حققوا الإشباع كل خطوة يتقدمونها في رحلتهم

لدي صديق دائماً ما تكون إجابته لي واحدة عندما أسأله عن أحواله. فهو يقول "أعيش الحلم". هل هذا يعني أنه قد حقق حلمه بالفعل؟ لا. ما يقوله هو أن إجابته لسؤال الإشباع هي نعم. مجرد العمل نحو تحقيق حلمه يجلب له الإشباع.

أوضح المؤلف والمتحدث جيم رون: "إن قاتلي النجاح هما عدم الصبر والجشع". أنا أعتقد أنهما عادة ما يكونان قاتلي الأحلام أيضاً. يرغب معظم الناس في النتائج السريعة والمثيرة. رغم ذلك، فالحقيقة أن معظم النتائج

يتم تحقيقها ببطء شديد، وتأتي النتائج بشكل غير مثير. إذا كنت قد حققت أي أهداف كبيرة في حياتك، فأنت تعرف بالفعل أن تحقيق الأهداف يمكن أن يكون أقل إثارة من تخيلها. لهذا السبب عليك أن تتعلم الوصول للرضا في الرحلة وتحقيق الإشباع عن طريق الخطوات الصغيرة على الطريق. أكدت رائدة الطيران أميليا إرهارت قائلة: "يمكنك فعل أي شيء تقرر أن تفعله. يمكنك التحرك لتغير وتتحكم في حياتك؛ وهذا الإجراء، هذه العملية مجزية في حد ذاتها".

"إن قاتلي النجاح هما عدم الصبر والجشع".

- جيم رون

إن أكثر الأشخاص الذين أعرفهم نجاحاً -وأكثرهم سعادة- يحققون السعادة خلال رحلتهم نحو أحلامهم. وأحد هؤلاء الأشخاص المدرب جون وودن. في كتاب The Essential Wooden، كتب حول مدى تمتعه بعملية العمل خلال حياته المهنية:

> إذا عدت بالزمن للوراء والتقطت يوماً واحداً من حياتي -في الرياضة- لكي أعيشه مجدداً، فربما يفاجئك اختياري.
>
> لن يكون ذلك اليوم في عام ١٩٢٧ عندما فاز فريقنا لكرة السلة التابع لمدرسة مارتينزفيل هاي سكول ببطولة ولاية إنديانا. ولن يكون أيضاً أي مباراة لعبتها كلاعب في فريق بوردو بويلرميكرز أو قدتها كمدرب في كلية إنديانا ستات تيتشرز كوليدج أو جامعة كاليفورنيا بلوس أنجلوس.
>
> إليك اليوم الذي قد أختاره إذا استطعت العودة للماضي: كنت سأرغب في قيادة يوم آخر إضافي من التدريب في صالة الألعاب الرياضية.

كل يوم في التدريب كان، بدرجة كبيرة، أكثر الأشياء إشباعاً، وإثارة، وبروزاً قمت به على الإطلاق كمدرب؛ تعليم هؤلاء من هم تحت إشرافي كيفية تحقيق النجاح كعضو في الفريق.

كتب سيرفانتس "إن الرحلة أفضل من البقاء في النزل" النضال، والتخطيط، والتعليم والتعلم، والبحث (والذي، بالطبع، يمثل الرحلة) تتفوق على أي شيء آخر بالنسبة لي، بما في ذلك الأرقام القياسية، أو الألقاب، أو البطولات القومية.

إن الجوائز والتقدير، والنتيجة النهائية، أمور لها جميعاً مكانتها المبجلة، وأنا لا أنتقص منها. لكن بالنسبة لي، كان سيرفانتس محقاً: كانت متعتي في الرحلة.

ربما قد تختبر مصدر سعادتك؛ متعتك الخاصة. هل هو في الرحلة أم في الجائزة فحسب، في النزل؟[١٣]

لقد حقق وودن كمدرب ما لم يحققه أحد آخر تقريباً في أي رياضة. يحلم الناس بالحصول على مجرد جزء من نجاحه. رغم هذا، لم تكن سعادته في بطولاته القومية الثمانية التي فاز بها. لم تكن في موسمه المثالي. كانت في الرحلة.

٥. يكتشف الأشخاص الذين حققوا الإشباع اكتشافات جديدة بينما يعيشون في الفجوة

إذا واصلت التقدم نحو حلمك، وحافظت على عينيك مركزتين على الطريق، فسوف تجد في النهاية الأبواب المفتوحة التي سوف تؤدي بك إلى اكتشافات رائعة. يصف العالم كويشي تاناكا هذه الظاهرة وكيف يمكن أن تتحقق خلال السعي الممتع نحو حلمك. بينما كان يعمل على صنع أيون بالليزر، يقول، "فشلت لأسابيع وشهور قبل أن أنجح في صنع أيون. لمَ استمررت في إجراء

التجربة؟ لأنني استمتعت بها. لقد كان من المرح بالنسبة لي أن أعرف شيئاً لم أعرفه من قبل، وهذا المرح جعلني قادراً على أن أكون مثابراً". هذه المثابرة ساعدتني على الفوز بجائزة نوبل في الكيمياء.

لديك احتمالية أن تكتشف اكتشافات رائعة خلال سعيك نحو حلمك. وسيكون أعظم هذه الاكتشافات على الإطلاق تلك التي تكتشفها عن نفسك. أعرف أن هذا كان صحيحاً بالنسبة لي. بينما تتابع نحو حلمك، سوف تكتشف أنك يمكن أن تكون أكثر مثابرة مما تعتقد. يمكنك أن تكون أكثر دهاءً مما تتخيل. يمكنك أن تصل لمناطق وتفعل أشياء لم تعتقد أنها ممكنة أبداً.

لديك احتمالية أن تكتشف اكتشافات رائعة خلال سعيك نحو حلمك. وسيكون أعظم هذه الاكتشافات على الإطلاق تلك التي تكتشفها عن نفسك.

إن ملاحقة حلمي قد أخرجتني من منطقة الراحة الخاصة بي، ونشطت من تفكيري، ومنحتني الثقة، وأكدت حسي بالهدف. إن ملاحقتي للحلم ونموي الشخصي قد أصبحا مندمجين للغاية لدرجة أن أسأل نفسي، هل صنعت الحلم، أم أن الحلم هو الذي صنعني؟

كتب المؤلف توماس ميرتون أننا بالفعل نمتلك ما نحتاجه. إنه يعني بهذا أنه لا حاجة بنا لملاحقة أشياء خارج أنفسنا لكي نجد الإشباع. إن الأمر حقاً يتعلق بالتوجه الذهني. يمكننا أن نختار أن نكون سعداء، أن نكون راضين عن حياتنا؛ ليس عن طريق الاستسلام، لكن عن طريق الاكتشاف وعن طريق الكفاح من أجل أحلامنا. إن أعظم قيمة لحلمك لن تكون ما تحققه من خلاله؛ سوف تكون مَن ستصبح عليه من خلال ملاحقته. في النهاية، لن يكون حلمنا هو الشيء الذي نتغلب عليه. إنما نتغلب على أنفسنا. يمكننا أنا وأنت أن نكتشف أنفسنا إذا كنا مستعدين للبحث عن الإشباع في الفجوة.

إن الروح البشرية معجزة. بمجرد أن تقبل فكرة جديدة أو تتعلم حقيقة جديدة، تتغير إلى الأبد. بمجرد أن تنبسط، تتخذ شكلاً جديداً ولا تعود إلى هيئتها الأصلية أبداً. عندما نكتشف النمو في الداخل، نختبر المكاسب في الخارج. وعندما يحدث ذلك، نشعر بالإشباع. ولا عجب في قول مؤلفة كتب الأطفال إليزابيث كوتسوارث "عندما أحلم، أشعر بالخلود".

في النهاية، لن يكون حلمنا هو الشيء الذي نتغلب عليه.
إنما نتغلب على أنفسنا.

٦. يؤمن الأشخاص الذين حققوا الإشباع بالقانون الطبيعي للتوازن: تتضمن الحياة الجيد والسيئ

يميل المتفائلون إلى الاعتقاد بأن كل شيء في الحياة جيد. ويعتقد المتشائمون أن كل شيء سيئ. والحقيقة أنه لا هذا ولا ذاك صحيح. فالحياة مزيج من الاثنين. إن الأشخاص الذين يتقبلون ويعتنقون هذه الحقيقة هم فحسب من يقدرون على تحقيق الإشباع. لماذا؟ لأن الأشخاص الذين يتقبلونها لكن لا يعتنقونها يصبحون غير مبالين، يقابلون كل مشكلة بهز أكتافهم وتنهد. قد يعيشون، لكنهم لن يكونوا ناجحين.

لكي تحقق حلماً -وتشعر بالإشباع خلال هذه العملية- يجب أن تكون استباقياً، في الأوقات السيئة كما في الأوقات الجيدة. أحد الأشياء التي لاحظتها في الأشخاص الناجحين على مر السنين أنهم يفعلون ما هو صواب بغض النظر عن كيفية شعورهم، وبقيامهم بالصواب، يشعرون بشعور جيد. على الجانب الآخر، ينتظر الأشخاص غير الناجحين أن يشعروا بشعور جيد قبل أن يفعلوا ما هو صواب. ونتيجة لذلك، لا يقومون بما هو صواب ولا يشعرون بشعور جيد.

بينما تسافر في الفجوة نحو حلمك، معظم الوقت، لن تشعر أنك تفعل ما هو صواب ليجعلك قادراً على تحقيق حلمك. سوف تحتاج للقيام به بأية حال. هذا ما قد قام به نيلسون مانديلا. لقد فعل الصواب بغض النظر عن كيفية شعوره نحوه. حيث يقول: "لقد اكتشفت السر في أنه بعد تسلق تل عظيم، يجد الشخص تلالاً أخرى يجب تسلقها. لقد استغرقت برهة هنا للراحة، لأختلس نظرة على المنظر الرائع المحيط بي، لأنظر للخلف على المسافة التي قطعتها. لكن يمكنني أن أستريح لبرهة وحسب، حيث إنه مع الحرية تأتي المسئولية، ولا يمكنني التواني، حيث إن رحلتي الطويلة لم تنته بعد" [١٤]

يفعل الأشخاص الناجحون ما هو صواب بغض النظر عن كيفية شعورهم، وبقيامهم بالصواب، يشعرون بشعور جيد.

إذا كنت دائماً قادراً على القيام بالشيء الصواب -على الرغم من كيفية شعورك، وعلى الرغم من الظروف، وعلى الرغم مما قد يقوله أو يفعله الآخرون كاستجابة لذلك- فسوف تكون راضياً عن نفسك. وهذا، بنهاية اليوم، سوف يسهم كثيراً في تحديد ما إذا كنت تشعر بالإشباع أم لا.

كن محباً للرحلة

هناك قول قديم مفاده أنه إذا كنت تحب وظيفتك، فلن تعمل يوماً من حياتك. أنا لا أعتقد أن هذا صحيح تماماً. حيث يعمل معظم الناس بجد حتى لو كانوا يحبون وظائفهم. عليهم أن يفعلوا أشياء لا يرغبون في فعلها. يجب أن يبذلوا جهوداً أكثر مما هو مريح بالنسبة لهم. على الأرجح من الأكثر دقة أن نقول إنه إذا كنت تفعل شيئاً تؤمن به، فسوف يجلب لك العمل الجاد الذي تقوم به عميق الرضا. سوف يكون العمل مشبعاً.

صرحت الروائية أورسلا كيه. لي جوين "من الجيد أن يكون للرحلة نهاية تتجه نحوها، لكن ما يهم حقاً في النهاية هو الرحلة". لقد عرفت الكثير من الناس ممن يعانون مرض المكان المقصود. إنهم يعتقدون أن الوصول لمكان محدد في الحياة سوف يجلب لهم السعادة. يا له من أمر مخزٍ! لأن الواقع في كثير من الأوقات، أنه عندما نصل إلى المكان الذي كنا نأمل في الوصول إليه، نكتشف أنه مغاير لما توقعنا. إذا أصبحت مثبتاً على وجهة معينة -حتى لو كانت وجهة الحلم- يمكن أن تفوت كل الأشياء العظيمة التي تحدث على طول الطريق. وتفقد متعة اليوم الحالي. إذا كنت مقتنعاً أن يوماً ما سيكون هو أفضل يوم في حياتك، فلن تعول الكثير على اليوم الحالي؛ أو تستفيد منه بالشكل الكافي.

إذا كنت لم تكن تفعل شيئاً في حياتك، فلن يهم مدى طولها. إنها ليست كافية لمجرد النجاة. تحتاج أن تعيش حقاً. فليس هناك ما هو استثنائي في مجرد قطع المسافة بين الحياة والموت. قطع المسافة؛ لقد كان هذا هدف روكي بالبوا في فيلم "روكي" Rocky الأصلي. لقد اكتشف أنه لا يمتلك فرصة للفوز، لذا فقد جعل هدفه مجرد البقاء في المعركة، لا يورط نفسه بشكل سيئ للغاية، ولا يخرج منها. قبل دخوله في مباراته الكبرى، لم يكن لديه أي أهداف. كان متواجداً فحسب، يتفاعل مع ما يفعله الناس من حوله. لكن حدث شيء ما عندما وضع هدفه الأول هذا، كان لديه أول أحلامه. لقد اكتشف أشياء جديدة خلال عملية متابعة حلمه. لقد اكتشف أن هناك ما هو أكثر مما تخيله لنفسه. لقد استمتع بالرحلة، وهذا جعله يحلم أحلاماً أكبر. وبالطبع، في الأفلام التالية، فاز ببطولة العالم للوزن الثقيل.

> ***إذا كنت لم تكن تفعل شيئاً في حياتك، فلن يهم مدى طولها.***
> ***إنها ليست كافية لمجرد النجاة. تحتاج أن تعيش حقاً.***

بالطبع، فإن روكي شخصية خيالية. لكن رحلته تكشف حقائق أساسية حول معنى أن تجد الرضا في ملاحقة حلم. إن العملية هي كل شيء. إن مَن تصبح عليه خلال العملية يصنع الفارق. وإذا كنت تستطيع أن تجد السعادة في الرحلة نحو حلمك، وإذا كنت تستطيع أن تجيب بنعم عن سؤال الإشباع، يمكنك إذاً أن تذهب للفراش في نهاية اليوم عالماً بأنك قد عشت اليوم بشكل جيد، بغض النظر عما سيجلبه الغد.

هل يمكنك أن تجيب بـ "نعم" عن سؤال الإشباع: هل العمل على تحقيق حلمي يجلب الرضا؟

إذا لم تستطع أن تجيب عن سؤال الإشباع بنعم، فإن لديك حلماً خاطئاً، أو أن توجهك الذهني تجاه حلمك خاطئ. إذا كنت تكره ما يجب أن تفعله لتواصل ملاحقة حلمك، فأنت على الطريق الخاطئ. تحقق من دوافعك. حاول أن تدرك السبب وراء وضع حلمك هذا كهدف لك. هل هناك أي تناقضات بين من أنت عليه وما تحاول تحقيقه؟ أنا لا أعني أن تكون تكرارياً، لكن يبدو أنك تحتاج أن تزور سؤال الملكية مرة أخرى. أو أن إجابتك لسؤال الشغف لم تكن صادقة. أو ربما يكون الثمن الذي تدفعه مقابل حلمك كبيراً للغاية. إذا تسببت ملاحقتك لحلمك في مخالفتك لقيمك، فأنت في حاجة حينها للحصول على حلم آخر.

ربما تكمن المشكلة في توجهك الذهني. اختبر إذاً كيفية تعاملك مع الحياة في الفجوة بين تحديد حلمك وتحقيقه:

هل أنت مثالي؟ توقف عن توقع أن يكون كل شيء مثالياً. تقبل الطريقة التي يتجلى بها حلمك بدلاً من استمرار المطالبة بالمثالية. تذكر أن الحياة مزيج من الجيد والسيئ.

هل يحبطك حجم الفجوة؟ إذا كانت أحلامك كبيرة، فسوف تكون الفجوة كذلك. يتعلق تغيير توقعاتك بمدى طول المدة التي ستستغرقها لتحقيق حلمك. تنشأ ٩٠ في المائة من كل الإحباطات نتيجة للتوقعات غير الواقعية.

هل توقفت عن الحلم يومياً؟ عندما يبدأ بعض الناس في ملاحقة حلمهم، يعتقدون أن هذا يعني أنه يجب أن يكون شغلهم الشاغل. ليس الأمر كذلك. اسمح لنفسك بالحلم قليلاً كل يوم. استكشف الإمكانيات. اعتنق الخيارات. كن مبدعاً. إن الاستمرار في الحلم يساعدك في الواقع على التقدم.

هل تقدر الخطوات الصغيرة نحو الأمام؟ إحدى الطرق للشعور بالإشباع في الرحلة تتمثل في الاحتفال بنجاحك. احتفل عندما تتخطى مرحلة حاسمة.

إن الثناء على نفسك من أجل التقدم سوف يشجعك للاستمرار في العمل والتقدم للأمام.

هل قمت باكتشاف شخصي ونميت حلمك؟ إن الطريقة المؤكدة للوصول إلى هدف كبير تكون عن طريق تكبير نفسك. كلما كان الحلم أكبر، كان يجب أن يكون الشخص أكبر لتحقيقه. ما الذي يمكن أن تتعلمه عن نفسك في الموقف الحالي؟ كيف يمكنك النمو؟ لا تنسَ أبداً أن المكافأة الكبرى لمتابعة حلمك هي الشخص الذي تصبح عليه نتيجة لها.

الفصل ١٠

سؤال المغزى: هل يفيد حلمي الآخرين؟

إذا كان لدى أحد الأشخاص، لأي سبب كان، الفرصة لعيش حياة استثنائية، فليس له الحق في الاحتفاظ بها لنفسه.

- جاك إيف كوستو

يجب أن تسأل نفسك سؤالاً أخيراً إذا أردت أن تختبر حلمك حقاً، أن تقيس ما إذا كان حلماً يستحق تكريس حياتك من أجله. إنه ليس سؤالاً معقداً. في الواقع، سوف تجد أن هذا هو أقصر فصل في الكتاب. رغم هذا، يمتلك هذا السؤال أكبر تأثير بعيد المدى. إنه سؤال المغزى: هل يفيد حلمي الآخرين؟

من سيفيده حلمك؟

هناك على أحد أرفف الكتب في مكتبي توجد مجموعة من الكتب التي أقدرها كثيراً. إنها ليست أقدم كتب أملكها. وليست الأعلى قيمة بينها. مثل أي هاوٍ جامع، أمتلك بعضاً من الكتب القيمة: مجموعتي من روايات هوراشيو ألجر وبعض الإصدارات الأصلية التي كتبها رجل الدين جون ويزلي في القرن السابع عشر. لا، لا تمتلك الكتب الموجودة على هذا الرف قيمة مالية على الإطلاق، لكنها تمتلك قيمة شخصية كبيرة. إنها الكتب ذات التأثير الأكبر في

حياتي. يمثل كل منها مرحلة مختلفة من حياتي وكان مساعداً في دفعي للتقدم للأمام في رحلة حياتي. كثيراً ما أجد نفسي عائداً إلى هذا القسم الصغير من الكتب، ساحباً أحدها، وقارئاً للملاحظات التي كتبتها في الهوامش أو في الأوراق البيضاء الموجودة به، ومبدياً العرفان للطريقة التي أثرت فيها أفكار الكاتب وساعدت على تطور شخصيتي.

بينما كنت أكتب هذا الكتاب، كان الكتاب الذي سحبته من على الرف هو كتاب Halftime للكاتب بوب بوفورد. يصور العنوان الفرعي ما يدور الكتاب حوله حقاً. حيث يقول Changing Your Game Plan from Success to Significance بمعنى "تغيير خطتك من النجاح إلى المغزى". إنه حقاً كتاب أثر فيّ كثيراً عندما كنت في منتصف الأربعينات من عمري.

كتب بوفورد "يجب أن يدور النصف الأول من الحياة حول الحصول على الأشياء واكتسابها، والتعلم وكسب الرزق. وعلى الأرجح يكون النصف الثاني أكثر مخاطرة لأنه يجب أن يدور حول العيش ما وراء الفترة الحالية".[1] مثلت هذه الكلمات تحدياً لي بلا شك. لقد جعلتني أفكر في العيش بما يتجاوز نفسي والكفاح لكي أصبح أكبر من حبي لذاتي الطبيعي.

> ***"يجب أن يدور النصف الأول من الحياة حول الحصول على الأشياء واكتسابها والتعلم وكسب الرزق. وعلى الأرجح يكون النصف الثاني أكثر مخاطرة لأنه يجب أن يدور حول العيش ما وراء الفترة الحالية".***
>
> **- بوب بوفورد**

إن أعظم الرجال والنساء في التاريخ لم يكونوا عظماء بسبب ما كسبوه وامتلكوه. كانوا عظماء لأنهم قدموا أنفسهم للناس وخلفوا ما عاش بعدهم. كان حلمهم أن يفعلوا شيئاً يفيد الآخرين. قلة قليلة من الناس من هم قادرون

على التمسك بأحلامهم للغاية ليصنعوا الفارق وراغبون في التخلي عن كل شيء لتحقيق أحلامهم. أناس مثل هؤلاء، لن يقال أبداً عندما يموتون إنهم كانوا كأن لم يعيشوا. تعيش أحلامهم بعدهم لأنهم عاشوا من أجل الآخرين. لقد كانوا قادرين على الإجابة بالإيجاب عن سؤال المغزى: هل يفيد حلمي الآخرين؟

الموهبة الرائعة

إحدى أبرز القصص التي قرأتها حول شخص ما تحول من الطموح الأناني للغاية للأحلام غير الأنانية الاستثنائية هي قصة ويليام ويلبرفورس، الاسم الذي كان مجهولاً بالنسبة للكثيرين حتى تم عمل الفيلم السينمائي Amazing Grace. كان الحلم الذي أسر ويلبرفورس هو القضاء على العبودية، وانتهى به الأمر مكرساً حياته لهذا الحلم.

وُلد ويلبرفورس في إنجلترا في عام ١٧٥٩، عندما كانت تجارة الرقيق البريطانية في أوج قمتها ويعتمد عليها جزء كبير من الاقتصاد البريطاني. توفي والده عندما كان صبياً، وقضى جزءاً من طفولته مع خالته وزوجها المتدينين. لقد كانت أول مرة يتعلم فيها أشياء عن الرق عندما كان في منزلهم في سن العاشرة أو الحادية عشرة. وهناك تقابل مع جون نيوتون، وهو قبطان سابق لسفينة رقيق قد ندم على حياته السابقة وأصبح قسيساً إنجليزياً. رغم ذلك، لم يكن هناك أي دليل على أن المقابلة قد تركت آثراً دائماً على ويلبرفورس إلا بعد عدة سنوات لاحقاً.

نشأ ويلبرفورس طفلاً سعيداً وثرياً. وقد التحق بجامعة كامبريدج لكنه لم يكن مشهوراً على المستوى الأكاديمي. كان مشهوراً أكثر بجاذبيته، وذكائه، وقدرته على إمتاع أصدقائه. بينما كان يدرس الآخرون، كان يقيم الحفلات

ويتبادل النكات مع الطلاب الآخرين. يمكنك القول بأنه استفاد أقل استفادة من وقته؛ وكان هذا شيئاً ندم عليه لاحقاً في حياته.

كشخص لديه موهبة طبيعية كبيرة، في سن العشرين، طرأ على ذهن ويلبرفورس أن يترشح في انتخابات مجلس العموم. في هذه الأيام، أتى النجاح في السياسة نتيجة لأمرين: مهارة الإلقاء والثروة. وقد كان يمتلك ويلبرفورس منهما الكثير. في غضون أشهر قليلة، أنفق ٩٠٠٠ جنيه إسترليني، وهو مبلغ ضخم، ليدعم ترشيحه. بعد عيد ميلاده الحادي والعشرين بأسبوعين، تم انتخابه للبرلمان، بعد أن فاز بأصوات بلغت مجموع الأصوات التي حصل عليها منافساه الاثنان مجتمعة.

تم تقبل ويلبرفورس على الفور في دوائر لندن السياسية وكان محبوباً فيها. وقد التحق سريعاً بخمسة أندية خاصة يتردد عليها أعضاء البرلمان، حيث يتناولون العشاء ويلهون. على الرغم من صغر مكانته، فإنه ترك انطباعاً كبيراً. كانت مهاراته الشخصية متفوقة للغاية. كان صوته في الغناء رائعاً، وهو ما كان مشهوراً عنه استخدامه للترفيه عن أصدقائه. وقد أسماه البعض "أكثر رجل خفيف الدم في لندن".[٢] وكان خطيباً من الدرجة الأولى يجد الناس صوته ساحراً. بعد دخوله البرلمان بسنوات قليلة، لم يستطع مجاراة مهارات الخطابة لديه إلا القليل. أشار كاتب السير الذاتية إريك ميتاكساس إلى أنه في سن الرابعة والعشرين "بدا أنه لا يمكن أن يوقفه أحد. مع فصاحته، وذكائه، وجاذبيته الاستثنائية -ومع وجود رئيس الوزراء 'وليام بيت' صديقاً عزيزاً له- لم يكن هناك أي نهاية يمكن أن تراها لما يمكن أن يصل إليه".[٣]

لكن إلى ما قد يصل؟ فبعد الوصول للبرلمان والنجاح فيه -والذي قد يكون هدفاً يصعب تحقيقه لأي شخص آخر تقريباً- لم يكن لديه أي أحلام. كان طموحاً وكان موهوباً، لكنه أيضاً كان بلا هدف. قال ويلبرفورس بعد

سنوات: "في السنة الأولى من البرلمان لم أقم بأي شيء؛ أي شيء لأي غرض. تميزي كان أعز الأشياء لدي" [٤] كان في خطر محدق بأن يضيع حياته.

الحلم الرائع

بدأ كل هذا في التغير في عام ١٧٨٤ عندما بدأ ويلبرفورس في استكشاف المعتقد الديني الخاص بشبابه. وفي خلال هذه العملية، مر بفترة وصفها بأنها "التغيير العظيم". لقد أثرت فيه بشكل دائم. بعد مرور سنتين، كان شخصاً مختلفاً، ومنحت التغييرات أحلامه الحياة لتصبح أكبر من احتياجاته الخاصة التافهة. أراد أن يساعد الفقراء في إنجلترا وأن يواجه العديد من المشاكل الاجتماعية المنتشرة في الأمة: إدمان الكحوليات الوبائي، وبغاء الأطفال، وافتقاد الفقراء للتعليم، والجريمة، وتنفيذ أحكام الإعدام الوحشية علناً، والوحشية الحيوانية. وعلى الفور ألقى بنفسه في خضم هذا العمل. لكن أصبح حلمه عملاً آخر بعد عدة سنوات لاحقاً: القضاء على الرق.

يقال إن ممارسة الرق قديمة قدم البشر، وأقدم المخطوطات الأدبية والقانونية في العالم تدعم هذا الرأي. رغم هذا، خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر، بلغت العبودية أعلى معدلات قسوتها في نصف الكرة الغربي، وكانت إنجلترا مركزاً لها. كانت سفن العبيد الإنجليزية تغادر الشواطئ البريطانية محملة بالبضائع إلى أفريقيا. وبمجرد وصولها، تفرغ هذه البضائع لبيعها وتبحر على طول الساحل، وتشتري الأشخاص من تجار الرقيق الأفريقيين الذين يكسبون قوتهم من اختطاف الرجال، والنساء والأطفال لبيعهم كعبيد. وحالما تمتلئ مخازن السفينة بالأشخاص المكبلين المصفدين، يبدأ قبطان السفينة في رحلة طويلة شديدة الآلام عبر المحيط الأطلنطي حتى جزر الهند الغربية حيث يتم بيع الرقيق الأفارقة. كان معظم

الرقيق يعمل حتى الموت بكل ما في الكلمة من معنى لبضع سنوات قليلة في زراعة السكر هناك. وكان يتم بيع الآخرين في المستعمرات الأمريكية التي أصبحت بعد ذلك الولايات المتحدة الأمريكية.

لم يكن معظم الأشخاص في إنجلترا في ثمانينيات القرن السابع عشر على دراية بالحدوث المستمر لهذه السلسلة من الأحداث. عندما أصبح ويلبرفورس ملماً بما يحدث، قرر أن يكرس نفسه للقضاء على تجارة الرقيق البريطانية. رأى أن هذا واجبه وأنه جزء كبير من الغرض من حياته. وأوضح ويلبرفورس قائلاً: "من الغريب أن معظم الرجال الطيبين والمتدينين لا يرون أن واجباتهم تزداد بازدياد ثروتهم، وأنهم سوف يتم عقابهم على إنفاقها على أنفسهم".[٥]

في بداية ١٧٨٧، أطلق ويلبرفورس حملته. اعتقد أنه إذا أصبح أعضاء البرلمان على دراية بفظاعة العبودية، قد يصوتون للقضاء عليها في الحال. قام هو ومناصرو الإلغاء الآخرون بتجميع الأدلة الدامغة على وحشية تجارة الرقيق في كل مرحلة من مراحلها وقدموها للبرلمان. في كلمته الأولى التي ألقاها في هذا الموضوع، قال ويلبرفورس:

> الكثير من التعاسة مركزة في مساحة صغيرة للغاية هي أكبر مما يمكن للعقل البشري أن يتصوره.... يظهر خطرها كبيراً للغاية، ومخيفاً للغاية، وغير قابل للعلاج، لدرجة أن عقلي تركز تماماً على إلغائها. التجارة التي تبنى على الظلم، ويتم تنفيذها بهذه الطريقة، يجب أن يتم إلغاؤها، بغض النظر عن ثمن ذلك؛ بغض النظر عن تبعات ذلك، قررت منذ هذا الوقت ألا أستريح حتى أضمن إلغاءها.[٦]

على الرغم من بلاغة ويلبرفورس والأدلة الدامغة المقدمة ضد تجارة الرقيق، لم يستطع أن يحصل على الأصوات التي احتاجها للقضاء عليها.

في السنة التالية، جعل ويلبرفورس وأصدقاؤه كل شخص في الأمة على علم بمساوئ تجارة الرقيق. ونشر الشعراء قصائد حولها. وتم لصق صور لرجال ونساء وأطفال محبوسين في خزانة سفينة العبيد على نوافذ المحال التجارية وعلى حوائط الفنادق في إنجلترا. وتم غناء أغاني مناهضة للرق. كما تم نشر مقالات أيضاً. كما قام جوزياه ودجوود بصناعة لوحة فخارية منقوش عليها صورة عبد مصفد بالأغلال وتحتوي على تعليق "هل أنا لست بشراً ولا أخاً؟". كان الشعور العام المناهض للرق قوياً، لكنهم لا يزالون لا يستطيعون الحصول على الأصوات المطلوبة للقضاء على الرق.

لعشرين عاماً، حارب ويلبرفورس ضد العبودية. من عام ١٧٨٧ حتى عام ١٨٠٧، تم تقديم مذكرات للقضاء على تجارة الرقيق للبرلمان عشرات المرات وكان يتم رفضها في كل مرة. كان من الممكن أن يستسلم ويلبرفورس لولا تشجيع الآخرين الذين كانوا يعرفون أنه يفعل الشيء الصواب. كان أحد هؤلاء هو رجل الدين جون ويزلي. في سن السابعة والثمانين، كتب ويزلي خطابه الأخير قبل وفاته وأرسله إلى ويلبرفورس. قال فيه:

> عزيزي:
>
> لو لم تكن العناية الإلهية قد أرسلتك كرجل واحد ضد العالم أجمع، لا أرى كيف يمكنك الاستمرار في جهودك المجيدة ضد هذه الجريمة المروعة التي تعد فضيحة للدين، ولإنجلترا، وللطبيعة البشرية. لو لم يكن قد أرسلك الله لهذه المهمة بالأخص، لكنت قد انتهيت بسبب معارضة الرجال والشيطان. لكن إذا كان الله معك، فمن ذا الذي سيكون ضدك؟ هل هم جميعاً مجتمعون أقوى من الله؟ لا تقلق حول القيام بدورك بشكل جيد! استمر، باسم الله وبإرادته العظيمة، حتى تختفي تجارة الرقيق الأمريكية (أسوأ تجارة طلعت عليها الشمس)

> عند قراءتي هذا الصباح لرسالة كتبها أفريقي فقير، صُدمت بشكل كبير بحقيقة أن الرجل ذا البشرة السوداء، الذي يتم الاعتداء عليه أو انتهاك حرمته عن طريق رجل أبيض البشرة، لا يمكنه الحصول على أي تعويض؛ لقد أصبح "قانوناً" في مستعمراتنا أن قسم الأسود مقابل قسم الأبيض يصبح لا شيء. أي جريمة شنعاء هذه؟
>
> إنني أدعو الله أن ما قادك في طفولتك حتى الكبر يستمر في دعمك في هذا الأمر وكل الأمور الأخرى،
>
> خادمك العطوف
>
> جون ويزلي[٧]

ثابر ويلبرفورس لأنه علم ما هو على المحك: حياة ملايين الناس. وأخيراً، في ٢٣ فبراير علم ١٨٠٧، بعد أن تم تقديمه والتصويت عليه في مجلس اللوردات، تم تمرير قانون تجارة الرقيق الذي يجرم نقل الرقيق في مجلس العموم بتصويت ٢٨٣ مقابل ١٦. لقد تحققت المرحلة الأولى من حلم ويلبرفورس. وعلى الرغم من أن الأمر استغرق ستة وعشرين عاماً أخرى، وبحلول هذا الوقت كان ويلبرفورس قد ترك مكانه في البرلمان لشخص آخر، تم تحقيق المرحلة الثانية من حلمه في عام ١٨٣٣ عندما صوت مجلس العموم على تحريم العبودية في الإمبراطورية البريطانية. بعد موت ويلبرفورس بثلاثة أيام.

التأثير الرائع

من الصعب قياس تأثير تحقيق حلم ويلبرفورس على العالم. من الواضح أنه قد ساعد عدداً لا يحصى من الناس الذين كانوا سيباعون كعبيد. رغم ذلك، قال الكاتب إريك ميتاكساس إن تأثير إلغاء تجارة الرقيق له آثار أكبر من ذلك حتى. كتب أنه بمجرد نجاح ويلبرفورس،

دخلنا فجأة إلى عالم لم نكن لنسأل فيه مرة أخرى إن كان من مسئوليتنا كمجتمع أن نساعد الفقراء والذين يعانون. كنا سنتساءل فقط عن الطريقة.... بمجرد أن أطلقت هذه الفكرة في العالم، تغير العالم. الرق وتجارة الرقيق سوف تنتهي قريباً بشكل كبير، لكن العديد من الشرور الاجتماعية سوف تنتهي أيضاً. لأول مرة في التاريخ، تم تكوين الجماعات لكل قضية اجتماعية ممكنة.[٨]

لهذا السبب أطلق ميتاكساس على ويلبرفورس "أعظم مصلح اجتماعي في تاريخ العالم". واستطرد ميتاكساس قائلاً: "كان العالم الذي وُلد فيه في عام ١٧٥٩ والعالم الذي تُوفي فيه عام ١٨٣٣ مختلفين كاختلاف الرصاص والذهب. كان ويلبرفورس مسئولاً عن زلزال اجتماعي أعاد تنظيم القارات والذي بدأ تقدير أهميته تقديراً كاملاً الآن وحسب".[٩]

سؤال تمت الإجابة عنه على مراحل

أعتقد أنه من الصعب أن تجيب عن سؤال المغزى بشكل محدد في سنوات الشباب. في المراحل الأولى من الحياة، غالباً ما نكون منشغلين باكتشاف مواهبنا، واستكشاف إمكانياتنا، والبحث عن أهدافنا. هذا جيد. لكن كلما كبرنا في السن، كان من الأكثر صحة لنا أن ننظر للخارج، أن نتخيل الأحلام التي ستفيد الآخرين، وليس أنفسنا فحسب. بالنسبة لمعظم الناس، إنها عملية. وإليك الأخبار الجيدة: لا يفوت الوقت أبداً على مساعدة الآخرين، ومعظم الناس يقومون بأكثر إسهاماتهم أهمية وهم ليسوا شباباً، ولكن عندما يتقدمون في العمر.

إن القدرة على الإجابة بنعم عن سؤال المغزى -هل سيفيد حلمي الآخرين؟-

قد أتت لي على مراحل. قد يكون هذا هو الحال بالنسبة لك. ألقِ نظرة على كيفية تكشفها في حياتي، متمثلة في العبارات الثلاث هذه:

١. أرغب في القيام بشيء مهم بالنسبة لي

عندما تقرأ هذه العبارة، أراهن أنك تعتقد أنها أنانية للغاية، أليس كذلك؟ قد يكون رد فعلك الأول أن تبعد نفسك عنها، خاصة في ضوء موضوع هذا الفصل. أتمنى ألا تكون قد فعلت هذا، وإليك السبب: هذا الشعور ليس بالضرورة يخدم الذات.

على سبيل المثال، في آخر مرة ركبت فيها طائرة، سمعت على الأرجح مساعد الطيار يقدم تعليمات عما يجب فعله في حالة الطوارئ. إذا فقدت الطائرة الضغط الجوي في الكابينة واحتاج الركاب إلى استخدام أقنعة الأكسجين، فما الذي من المفترض أن يفعلوه أولاً؟ أن يرتدوا أقنعتهم أولاً ثم بعد ذلك يساعدون الآخرين. لمَ ذلك؟ لأنه من المستحيل أن تساعد الآخرين إذا لم تهتم بنفسك أولاً.

أعتقد أن تحقيق حلم كبير يأتي فقط عندما يكون لدى الشخص شيء ما يقدمه. هذا يعني إنشاء قاعدة شخصية يمكن أن يعمل الشخص منها ويقدم خدماته. في حالة ويليام ويلبرفورس، كانت نقطة انطلاقته هي الحصول على مقعد في البرلمان. كان عليه أن يتقلد منصباً في الحكومة ليصنع فارقاً. بالنسبة لي، كانت نقطتي هي بناء دار للعبادة. كان عليّ أن أتعلم القيادة وأن أصبح أفضل في التواصل قبل أن أقدم ما هو قيم للناس. بالنسبة لك، قد تكون عن طريق بناء حياة مهنية ناجحة أو الحصول على قسط من التعليم، أو كسب المال الذي يمكن أن يستخدم لخدمة الآخرين. إذا لم تكن قد قمت بشيء كبير لمساعدة نفسك، فكيف تكون قادراً على مساعدة الآخرين؟

إن تحقيق حلم كبير يأتي فقط
عندما يكون لدى الشخص شيء ما يقدمه.

عندما أتحدث إلى جمهور من القادة، كثيراً ما أسألهم سؤالين مهمين: (١) "ما الذي تفعله لتستثمر في نفسك؟" و(٢) "ما الذي تفعله لتستثمر في الآخرين؟". ما لم يستثمر الناس في أنفسهم، فسيواجهون وقتاً عصيباً للغاية عند محاولة الاستثمار في الآخرين. لا يمكنك أن تقدم للآخرين ما ليس ملكك.

٢. أرغب في القيام بشيء مهم للآخرين

غالباً عندما نبدأ الحياة، نكون مشابهين لويليام ويلبرفورس. نحن طموحون. هدفنا أن نتقدم. نرغب في تحقيق أشياء لمصلحتنا الخاصة. قال سويتشيرو هوندا، مؤسس شركة هوندا للدراجات النارية، إن حلمه الأول لم يكن يتعلق ببناء شركة كبيرة أو تحقيق أي أهداف نبيلة أخرى. واعترف قائلاً: "لقد طرأت في ذهني فكرة أن أضع محركاً في الدراجة ببساطة لأني لم أرغب في أن أستقل القطارات والحافلات المزدحمة". لكن يأتي وقت في حياة كل الأشخاص الناجحين يجب عليهم أن يقوموا بالاختيار. هل سيتسلقون جبل النجاح من أجل أنفسهم، أم أنهم سيتسلقونه لكي ينزلوا ويرفعوا الآخرين ويساعدوهم على تسلقه؟

دعنا نواجه الواقع: يمكن أن يجعل النجاح الناس أنانيين. إذا استفدت بأكبر قدر ممكن من موهبتك الطبيعية وعملت بجد، يمكنك أن تصبح المخطط الذي يتساءل: "ما الذي يمكنني أن أحصل عليه من الآخرين؟".

أليس من الأفضل أن تصبح الحالم الذي يتساءل: "ما الذي يمكنني منحه للآخرين؟".

ما الذي تفعله لتستثمر في نفسك؟
وما الذي تفعله لتستثمر في الآخرين؟

إذا أجبت بنعم عن سؤال المغزى وسوف يفيد حلمك الآخرين، فأنت إذاً على الطريق الصحيح. هذا لا يعني أن عليك أن تنقذ العالم أجمع. يجب أن تبدأ صغيراً وتبذل أقصى جهدك.

قرأت مؤخراً كتاباً بعنوان Mother Teresa-Come Be My Light: The Private Writings of the Saint of Calcutta. إنه يحتوى على العديد من الخطابات الودودة التي كتبتها الأم تريزا لتابعيها والتي تتضمن أفكارها الخاصة عن حياتها وتدعو لخدمة الناس. في أحد الخطابات، كتبت حول إمكانية نجاح حملات منظمة Charity التي أسستها:

> لا أعرف ماذا سيكون النجاح؛ لكن إذا نجحت حملات المنظمة في جلب السعادة إلى بيت واحد غير سعيد، أو جعلت طفلاً بريئاً واحداً من الشارع يبقى نقياً، أو جعلت شخصاً يحتضر يموت في سلام، ألا تعتقد أنه يستحق أن نقدم من أجلها كل شيء، فشخص واحد يمكن أن يجلب السعادة العظيمة لنا جميعاً.[١٠]

قليل من الناس فقط هم من يتشككون في تأثير الأم تريزا الذي خلفته في حياتها. لقد ألهمت الملايين من الناس، وجلست مع الرؤساء والملوك، وكانت

نموذجاً لخدمة العالم. رغم ذلك، كما ترى، بدأ حلمها لمساعدة الآخرين صغيراً، مع وجود هدف التأثير على بيت واحد غير سعيد، أو طفل واحد برئ، أو شخص واحد يحتضر. وقالت ذات مرة: "اليوم الذي نعيشه دون عمل أي شيء جيد بالنسبة للآخرين يوم لا يستحق أن نعيشه".

> ***"اليوم الذي نعيشه دون عمل أي شيء جيد بالنسبة للآخرين هو يوم لا يستحق أن نعيشه".***
> **- الأم تريزا**

أيضاً، نيلسون مانديلا، شخص آخر أفاد حلمه العديد من الأشخاص الآخرين، نمّى حلمه. في البداية، كان متحمساً عن طريق أحلام الحرية لنفسه. لكن بانقضاء فترة ليست طويلة، توسع حلمه ليشمل الآخرين. وقد قال:

> رأيت ببطء أنني لست وحدي الذي لا يستمتع بالحرية، لكن إخواني وأخواتي أيضاً لم يستمتعوا بها. رأيت أنه ليست حريتي فحسب هي المنقوصة، لكن حرية كل الأشخاص على شاكلتي. كان هذا عندما انضممت إلى المجلس الأفريقي القومي، وكان هذا عندما أصبح تعطشي لحريتي هو التعطش الأكبر لحرية شعبي. لقد كانت الرغبة في حرية شعبي كي يعيشوا حياتهم بكرامة واحترام للذات هي التي حركت حياتي، وهذا حوّل رجلاً خائفاً مذعوراً إلى رجل جريء، تسبب هذا في تحول محامٍ مطيع للقانون إلى مجرم، حوّل هذا رجلاً محباً لأسرته إلى رجل بلا مأوى، أجبر هذا رجلاً محباً للحياة على أن يعيش عيشة الرهبان.[11]

عندما وجد مانديلا نفسه في مفترق طرق الحياة -أحد الطرق يؤدي إلى مكسب شخصي والطريق الآخر يخدم شعبه- اختار الطريق الأعلى الأكثر صعوبة لمساعدة الغير. وانظر إلى التأثير الذي خلفه.

> ***"لم أحسن أبداً أي اختراع***
> ***دون التفكير في كيفية مساعدته للآخرين".***
> ***- توماس إديسون***

هل واجهت مثل هذا القرار بعد؟ إنه لا يعني تأجيل حلمك. إنه يعني توسيعه. قال توماس إديسون "لم أحسن أبداً أي اختراع دون التفكير في كيفية مساعدته للآخرين". إنه لم يتوقف عن كونه مخترعاً لكي يساعد الآخرين. لم يستقل ويليام ويلبرفورس من البرلمان من أجل مساعدة الآخرين، رغم أنه فكر في هذا في مرحلة ما. لا، لقد استخدم كل منهما ما حققه لنفسه بالفعل، وجعله في وضع جيد يسمح للآخرين باستخدامه. لقد تبنيا توجهاً للخدمة نحو إخوانهم من البشر.

كثيراً جداً عندما نشرع في شيء ما، نحلم بالقيام بأشياء مغيرة للكرة الأرضية، وترهبنا فكرة أن يتم عرقلتها. وهذا أيضاً سبب آخر للبدء صغيراً. إذا كنت في المرحلة الثانية من النمو في إجابة سؤال المغزى، لا تحاول أن تساعد الجميع. حاول فحسب أن تساعد شخصاً ما. قم بهذا، وبمرور الوقت قد تجد نفسك تعيش ما وصفه رجل الدين فرنسيس الأسيزي عندما قال "ابدأ بعمل ما هو ضروري؛ ثم قم بما هو ممكن؛ وفجأة ستجد أنك تفعل ما هو مستحيل" لكن حتى إذا لم تصل للقيام بالأشياء الكبيرة، فسوف تجد سعادة كبيرة في القيام بالأشياء الصواب. لا يوجد أي عمل جيد صغير جد لدرجة ألا يستحق القيام به.

٣. أرغب في القيام بشيء ذي مغزى مع الآخرين

أوضح المذيع الإخباري المتقاعد توم بروكاو قائلاً: "من السهل أن تصنع مالاً. لكن من الأكثر صعوبة أن تصنع فارقاً". أحد أسباب ذلك أن صنع الفارق الحقيقي يتطلب عملاً جماعياً. لم تصنع الأم تريزا الفارق بنفسها. ولا نيلسون مانديلا ولا ويليام ويلبرفورس. كانت أحلامهم كبيرة، ونتيجة لذلك، احتاجوا مشاركة الآخرين لتحقيقها.

يجب أن يكون الأشخاص الذين يرغبون في تحقيق حلم ذي مغزى مع الآخرين قادرين على مساعدة الآخرين على تبني نفس الحلم. وعندما يفعلون ذلك، سيكون هذا بمثابة هدية رائعة لهم جميعاً. إذا كنا أنت وأنا قادرين على مشاركة حلم مع الآخرين، فإن ذلك يوسع من إمكانياتهم وإمكانياتنا.

في سن الحادية والستين عندما أنظر للوراء إلى رحلة حلمي، تجعلني أبتسم. لم أدرك إلا قليلاً، عندما بدأت برغبة إضافة المغزى للآخرين، أن هذا سيضيف المغزى لي أيضاً. والآن فهمت. لا يجب أن نتقبل أي شيء دون أن نمنح مقابله، ولا يمكن أن نمنح أي شيء دون تقبل مقابله. إن حياتنا مثل الأنهار، وليست مثل الخزانات. إن إضافة قيمة للآخرين هي الطريقة الأكيدة لإضافة القيمة لحياتنا.

> ***لا يجب أن نتقبل أي شيء دون أن نمنح مقابله،***
> ***ولا يمكن أن نمنح أي شيء دون تقبل مقابله.***

إن ملاحقة الحلم مع الآخرين تعني المحاولة معاً، والتضحية معاً، والعمل معاً، والتخطيط معاً، والتواصل معاً، والفوز معاً، والاحتفال معاً. إنها مجموعة

قد قام أعضاؤها بتحول مقصود من "المجتمع من أجلي" إلى "أنا من أجل المجتمع". إن تكريس نفسك لسبب يضيف قيمة للآخرين وأن تشارك الناس في تحقيق هذا الهدف لهو أعلى مراتب عيش الحلم.

منذ سنوات مضت، قدمت الكاتبة والمتحدثة فلورانس ليتواير درساً أكد هذه الفكرة في ذهني. قدمت التتابع التالي من الخطوات لتنمية حلم يجيب عن سؤال المغزى بإيجابية:

كن جريئاً لكي تحلم؛ أن تحلم يعني أن تخاطر، أن تخرج من محيطك وموقفك المريح.

قم بالإعداد للحلم؛ إن الإعداد يحدد النجاح. إن ما يبدأ جيداً يكون جيداً. يقدم الإعداد الفرصة لحلمك.

اعتنق الحلم؛ عش حلمك. إن حلمك ليس جزءاً ملحقاً بحياتك؛ إنه حياتك.

أصلح الحلم؛ إن التعديل المستمر للحلم ضروري لاستمرار الحلم. تحتاج الأحلام رعاية ودودة لينة دائمة.

شارك الحلم؛ انقله للآخرين. امنحهم ملكيته ثم حققوا الحلم معاً.

إن الحلم لا يستحق حياة الشخص إذا لم يفد الآخرين. ولن يكون مشبعاً ما لم يتم تحقيقه مع الآخرين. لهذا السبب نحن هنا: لمساعدة الأشخاص الآخرين. كما قال وودرو ويلسون "أنت لست هنا لمجرد كسب قوت يومك. أنت هنا من أجل أن تجعل العالم قادراً على العيش بشكل أكثر وفرة، برؤية أعظم، وبروح أمل وإنجاز أفضل. أنت هنا لتثري العالم، وسوف تفقر نفسك إذا نسيت هذه المهمة".

كيف تجيب عن سؤال المغزى؟

هناك دعاء قديم يقول "عندما وُلدت، بكيت أنت، وفرح العالم من حولك. فلتعش حياتك حتى إذا ما مت، يبكي العالم من حولك ولكن تفرح أنت". سواء ما إذا كان هذا الدعاء ينطبق على حياتنا أم لا، يعتمد هذا بشكل كبير على إجابتنا لسؤال المغزى.

في بداية هذا الفصل، ذكرت كتاب Halftime. في هذا الكتاب، سأل بوب بوفورد "بينما تعمل على تحقيق حلمك، ما الفارق الذي سوف يصنعه بعد خمسين أو مائة أو خمسمائة عام من الآن؟"[١٢] إن أحلام الأشخاص الذين ذكرتهم في هذا الفصل لا تزال تؤثر حتى الآن. لقد مر أكثر من ١٧٥ عاماً على وفاة ويلبرفورس، ولا يزال الشعور بتأثير حلمه موجوداً. إذا لم يفد حلمك الآخرين، إذا ساعدك أنت فحسب، فلن يكون له أهمية حتى بعد موتك بخمس دقائق.

ما الذي قد جعلت حلمك يبحث عنه؟ هل تناضل من أجل البقاء؟ هل تبحث عن النجاح؟ أم هل تبحث عن المغزى؟ إن الخيار لك حقاً. ما نوع الحلم الذي سوف تقدمه لحياتك؟ على الأرجح قد سمعت التعبير القائل "يا له من فارق صنعه يوم" كلنا يعلم أن هذا صحيح. فالميلاد، والموت، والزواج، والفرصة، والمأساة؛ كلها أشياء يمكن أن تغير الحياة في يوم واحد. لكن يمكن أيضاً أن يقال "يا له من فارق صنعه حلم". يمكن أن يصبح شخص ما لديه حلم ذو مغزى محفزاً للتغيير في عالمنا. يمكنك أن تجيب بنعم لسؤال المغزى، ولن تكون أنت ولا الآخرون نفس الأشخاص بعد ذلك. يا له من حلم رائع.

هل يمكنك أن تجيب بنعم عن سؤال المغزى:
هل يفيد حلمي الآخرين؟

في أي مراحل الحياة تجد نفسك حالياً؟

هل تحاول البقاء ببساطة؟ إذا كان الأمر كذلك، فهذا هو الوقت الذي يجب أن تخطو فيه خطوات نحو النجاح. لا يمكنك أن تمنح ما لا تملكه. اصنع قاعدة ومنصة من أجل منح الآخرين عن طريق القيام بعمل ذي مغزى لنفسك. إذا لم تكن تلاحق حلمك بالفعل، فتحرك الآن!

هل تحقق النجاح بالفعل؟ إذا كنت كذلك، فربما تكون قريباً من مفترق الطرق الذي يجب أن تقرر عنده ما إذا كنت ستعيش لنفسك أم من أجل الآخرين. كيف يمكنك أن توسع حلمك ليشمل الآخرين وتساعدهم على الاستفادة مما حققته بالفعل؟

هل تبحث عن المغزى؟ إذا كان الأمر كذلك، فقد حان الوقت لتنتقل بمساهمتك إلى المستوى التالي. إن "واحد" رقم صغير للغاية على تحقيق العظمة. اجعل حلمك كبيراً ومشتملاً على الآخرين. أرشد الآخرين للمشاركة في هذه العملية. سوف يجعلك هذا كبيراً، وهم كذلك، ويفيد الكثير من الناس بطريقة ذات مغزى أكبر. ما الذي تشعر أنك موجود من أجل القيام به؟ من الشخص الذي أنت مؤهل للغاية لخدمته؟ كيف يمكنك أن تضيف قيمة للآخرين بشكل أفضل في الوقت المتوافر لديك في حياتك؟

خاتمة

النظر للوراء... النظر للأمام

في عام ١٩٦٩، بدأت في الحلم بصنع فارق في حياة الناس. بعد عشر سنوات من متابعة هذه الرؤية، فكرت فيما إذا كنت قد حققت النجاح. ولدهشتي، كان أول شيء اكتشفته أن حلمي لمساعدة الآخرين قد ساعدني أنا!

والآن بالنظر للوراء، يمكنني أن أرى أن هذا كان هو الوضع دائماً بالنسبة لي. إليك كيف كان:

- ساعدني حلمي على *التركيز*. كل مرة كان يتم إغرائي بالشرود بعيداً عن هدفي، جعلني حلمي أعود إلى الاتجاه الصحيح.
- ساعدني حلمي على *التوسع*. كثيراً، أردت أن أبقى ضمن منطقة راحتي، لكن حلمي دائماً ما سحبني خارجها وتحداني لأستمر في النمو.
- ساعدني حلمي على *التضحية*. عندما أصبحت جائزة النجاح عالية، شجعني حلمي على الدفع مقابلها، وذكرني أنه لا توجد طرق مختصرة للنجاح.
- ساعدني حلمي على *المثابرة*. عندما فكرت في حلمي، لم يكن الاستسلام خياراً. لم يصل أحد إلى تحقيق حلمه عن طريق التوقف. لا تأتينا الأحلام؛ يجب أن نذهب نحن إليها.

- *ساعدني حلمي على جذب الفائزين.* حدد حجم حلمي حجم الأشخاص الذين انجذبوا نحوه. الأحلام الصغيرة تجذب الأشخاص الصغار. والأحلام الكبيرة تجذب الأشخاص الكبار.
- *ساعدني حلمي على الاعتماد على الله ثم على الآخرين.* كان حلمي كبيراً جداً بالنسبة إليّ. أردت مساعدة من الله ومن الآخرين. وقد تمت مساعدتي، وقد فاز الجميع!

يمكن أن يفعل حلمك الشيء نفسه بالنسبة لك؛ لكن فقط إذا اختبرت حلمك وكان قادراً على الإجابة بنعم عن الأسئلة الموجودة في هذا الكتاب.

كما لاحظت، في كل فصل كنت قد ذكرت قصة شخص ألقت الضوء على السؤال المحدد الذي كنت أعلمه. أتمنى أن تكون قد وجدت هذه القصص مفيدة. رغم ذلك، تتمثل الحقيقة في أنه كان بإمكاني أن أستخدم أي مثال من هؤلاء الأشخاص لتوضيح أي من فصول الكتاب الأخرى. لمَ أقول هذا؟ بسبب أنه إذا تم سؤالهم، كان سيجيب جميعهم بنعم عن كل الأسئلة العشرة الموجودة في هذا الكتاب. ألقِ نظرة أخرى على الأسئلة:

١. سؤال الملكية: هل حلمي هو حلمي فعلاً؟
٢. سؤال الوضوح: هل أرى حلمي بوضوح؟
٣. سؤال الواقعية: هل أعتمد في تحقيق حلمي على عوامل في نطاق سيطرتي؟
٤. سؤال الشغف: هل يجبرني حلمي على الالتزام به؟
٥. سؤال الطريق: هل لدي استراتيجية لتحقيق حلمي؟
٦. سؤال الناس: هل أشركت الأشخاص الذين أحتاجهم لتحقيق حلمي؟
٧. سؤال التكلفة: هل أنا مستعد لدفع ثمن تحقيق حلمي؟

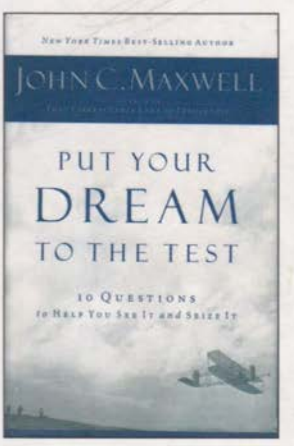
٨. سؤال المثابرة: هل أقترب من حلمي؟
٩. سؤال الإشباع: هل العمل وصولاً إلى حلمي يجلب لي الرضا؟
١٠. سؤال المغزى: هل يفيد حلمي الآخرين؟

كل شخص يمتلك حلماً خاصاً به. وكل شخص يرى حلمه بوضوح. جميعهم يعتمدون على مهاراتهم، ومواهبهم الخاصة، وعملهم الجاد، وعوامل أخرى تحت سيطرتهم لملاحقة حلمهم. كل منهم يمتلئ شغفاً يدفعه لملاحقة حلمه. كل شخص يمتلك استراتيجية لتحقيق حلمه. يتم مساعدتهم عن طريق الآخرين، ويدفعون الثمن للتقدم للأمام، وكانت جهودهم مستمرة، وقد وجدوا الإشباع في العمل ليروا أحلامهم تصبح حقيقة. وبذل كل منهم جهوده ليفيد الآخرين، وليس نفسه فقط، على طول الطريق.

أذكر هذا لأني أرغب في تذكيرك بأنه إذا كنت ترغب في عيش حلمك، فلا يمكنك أن تجيب عن مجرد سؤال واحد أو سؤالين أو بضعة أسئلة من هذه الأسئلة. كلما كان عدد إجابات نعم أكثر، كانت فرص تحقيق حلمك أكبر. وهذا شيء جيد، لأنه إذا حققت حلمك، فسيصبح العالم مكاناً أفضل.



الآن صار في مقدورك أن تختبر حلمك وتبث الحياة فيه



ما الفارق بين الحالم والشخص الذي يحقق حلمه؟ يرى المؤلف صاحب الكتب الأكثر مبيعاً د. جون سي. ماكسويل أن الإجابة عن هذا السؤال تكمن في الإجابة عن عشرة أسئلة قوية، ولكنها مباشرة. وسواء تاه عن ناظريك حلمك القديم أو كنت تبحث عن حلم آخر جديد بداخلك، فسيمدك هذا الكتاب بخطة عمل متدرجة يمكنك البدء فيها من اليوم، وذلك حتى ترى وتملك وتحقق حلمك. يعتمد د. ماكسويل على الأعوام الأربعين التي قضاها في تقديم الاستشارات لكي يرشدك بصورة احترافية عبر الأسئلة العشرة التي يجب على كل من يسعى لتحقيق حلمه بنجاح أن يجيب عنها.

والأهم من ذلك، يساعدك د. ماكسويل على أن تجد الإجابات السليمة، حيث يعطيك المبادئ والنصائح التي تمكنك من اتخاذ قرارات صائبة والاستفادة من كل لحظة حتى تحقق حلمك.

يقول ماكسويل: "أن تملك حلماً فهذا شيء، وأن تفعل الأشياء الضرورية لتحقيقه فهذا شيء آخر تماماً. فإذا كنت راغباً في اختبار حلمك، وفعل ما هو مطلوب للإجابة بنعم عن الأسئلة العشرة الخاصة بحلمك، فهناك احتمال كبير أن ترى أحلامك تتحقق".

لا تترك أحلامك رهن الصدف. هذا كتاب يجب اقتناؤه ويمكنه أن يحدث الفارق بين الفشل والنجاح.



